Entwicklung und Organisation des genossenschaftlichen Weizenabsatzes in Kanada

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

genehmigt

von der Philosophischen Fakultät der Friedrich-Wilhelms-Universität zu Berlin

Von

HANS SCHWEIGMANN

aus Busendorf

Tag der Promotion: 14. Dezember 1934
Tag der mündlichen Prüfung: 11. Dezember 1930

Druck: Doktordruck — Graphisches Institut Paul Funk,
Berlin SW 68, Friedrichstr. 231.

82

Referenten: Professor Dr. Friedrich Aereboe
Professor Dr. Hermann Schumacher

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Inhaltsverzeichnis.

Seite

A. Entstehungsgrundlagen des kanadischen Getreidepools.

I. Die Einheitlichkeit des kanadischen Weizengebietes in Produktion, Transport und Handel als Voraussetzung für die Entstehung des Weizenpools.

1. Die Einheitlichkeit der Produktion 7
2. Die Einheitlichkeit der Absatzwege 13
3. Die Einheitlichkeit von Technik und Organisation des Getreidehandels 18

II. Der Verlauf der genossenschaftlichen Bewegung in Kanada und die Ausbildung der regional organisierten Elevatorengesellschaften 25

1. Anfänge der organisierten Farmerbewegung 25
2. Eindringen der Farmer in den Getreidehandel 31
3. Die Elevatorengesellschaften der Farmer 34

B. Der Kanadische Getreidepool.

I. Gründungsgeschichte des Weizenpools 40

Das Canadian Wheat Board 40
Bemühungen um seine Erneuerung 42
Gründung des Pools 44

II. Wesen und Ziele des kanadischen Getreidepools 47

III. Aufbau und Umfang der Poolorganisation 52

Das Verhältnis der Provinzpools zu den Mitgliedern und zur Central Selling Agency 52
Ausbau des Elevatorennetzes 56
Mitgliederbestand 59

IV. Die Arbeitsweise des kanadischen Weizenpools 62

Sammlung, Lagerung und Verkauf des Weizens 62
Finanzierung des Pools 68

V. Ergebnisse und Erfolge des Weizenpools 71

Verkaufspolitik 71
Vergleich zwischen Börsenpreis und Poolerlös 75
Gegenwärtige Lage des Pools (1930) 78

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41550815_0041

Die Organisationsformen des genossenschaftlichen Weizenabsatzes haben in der Farmerbewegung der nordamerikanischen Weizengebiete in den letzten drei Jahrzehnten ihre Ausgestaltung erfahren. Die Gründung des kanadischen Weizenpools stellt das Ergebnis einer Entwicklung dar, die aus bescheidenen Anfängen heraus, begünstigt und beeinflußt durch eine Reihe verschiedenartiger Faktoren, zu einer Organisation geführt hat, deren Bedeutung vielleicht am besten durch die Tatsache gekennzeichnet wird, daß der Pool über rund 50 % der an den Markt gelangenden kanadischen Weizenernte verfügt und sein Anteil an der Weltweizenausfuhr etwa 20 % beträgt[1]).

Demgegenüber ist zu betonen, daß in den Vereinigten Staaten keine der bestehenden Weizenabsatzgenossenschaften mehr als 2 % der U. S. Weizenernte kontrolliert[2]). Der Zersplitterung im genossenschaftlichen Weizenhandel der Vereinigten Staaten steht also in Kanada eine sehr weitgehende Konzentration der genossenschaftlichen Absatzorganisation gegenüber.

Man wird sich angesichts dieser verschiedenartigen Entwicklung fragen müssen, wieso es denn gekommen ist, daß der genossenschaftliche Getreideabsatz in Kanada eine derartige Bedeutung gewinnen konnte, während in den benachbarten Vereinigten Staaten die Bewegung trotz nunmehr zehnjährigen Bestehens praktisch in den Anfängen stecken blieb.

Die Tatsachen, die zur Erklärung der Entstehung und der besonderen Erfolge der kanadischen Pools herangezogen werden können, lassen sich in zwei Gruppen teilen. Es sind dies nämlich einmal die besonderen natürlichen Verhältnisse im kanadischen Weizengebiet, insbesondere die große Einheitlichkeit der Produktion und der Absatzwege, die eine Zusammenfassung des Angebotes, wie sie die Organisation des Pools mit sich bringt, ganz außerordentlich begünstigt. Hierzu tritt noch die Einheitlichkeit in der Technik der

---

[1]) H. S. Patton, The market influence of the Canadian Wheat Pool. II. of the American Statistical Association. March 1929, S. 210 ff.

[2]) Nach Angaben des U. S. Secretary of Argiculture W. M. Jardine auf der II. Internationalen Weizenpool Konferenz. Vgl.: Proceedings of the Second Int. Coop. Wheat Pool Conference, Kansas City, Missouri 1927, S. 40.

Erntebewegung, wie sie in dem ausgedehnten System von Getreideelevatoren zum Ausdruck kommt und ferner die einheitliche Organisation des Getreidehandels, der sich auf der staatlichen Getreideinspektion und einer umfassenden gesetzlichen Regelung des Transport- und Lagerwesens aufbaut.

Auf der anderen Seite wurde die Entstehung des Getreidepools durch den Verlauf der genossenschaftlichen Farmerbewegung, die zur Ausbildung von regional organisierten Elevatorengesellschaften führte, entscheidend beeinflußt. Ohne diese Entwicklung, die durch die politische und wirtschaftliche Struktur des Landes und durch staatliche Unterstützung gefördert wurde, ist die Entstehung des Getreidepools kaum vorstellbar.

Die vorliegende Untersuchung macht es sich zur Aufgabe, die Einwirkung der angeführten Faktoren auf die Entwicklung des genossenschaftlichen Getreideabsatzes und die Entstehung des Pools darzulegen und die Organisation und Tätigkeit des kanadischen Pools zu schildern.

A. Entstehungsgrundlagen des kanadischen Getreidepools.

I. Die Einheitlichkeit des kanadischen Weizengebietes in Produktion, Transport und Handel als Voraussetzung für die Entstehung des Weizenpools.

1. Einheitlichkeit der Produktion.

Das eigentliche Produktionsgebiet für Weizen, das über 90% des kanadischen Weizens hervorbringt, sind die drei Prärieprovinzen West-Kanadas[1]): Manitoba, Saskatchewan und Alberta. Das Anbaugebiet dieser drei Provinzen bildet die nördliche Fortsetzung des fruchtbaren Prärie-gürtels der nördlichen Zentralstaaten der U. S. A., wo insbesondere in den beiden Dakotas und in Teilen von Minnesota und Montana sehr ähnliche Anbaubedingungen für Weizen gegeben sind.

Die drei Prärieprovinzen bilden wirtschaftsgeographisch eine Einheit, die von den übrigen Gebieten Kanadas durch natürliche Grenzen getrennt, fast die ganze kanadische Weizenanbaufläche einschließt. Im Westen wird das Gebiet durch die Rocky Mountains begrenzt, die in einer Breite von 4 bis 500 Meilen einen schwer zu überwindenden Gebirgsgürtel zwischen die Prärie und das Küstengebiet legen. Im Osten erstreckt sich zwischen den siedlungsfähigen Teilen Ontarios und Manitobas eine Wildnis von etwa 1000 Meilen Breite, die für Ansiedlungszwecke gänzlich ungeeignet ist. Nach Süden zu ist eine natürliche Grenze nicht vorhanden, das Prärieland Kanadas bildet vielmehr eine direkte Fortsetzung des amerikanischen Sommerweizengürtels. Die politische Grenze gegenüber den Vereinigten Staaten hat aber vielleicht ebenso trennend gewirkt, wie irgendein natürliches Hindernis, da der politische Einfluß auf beiden Seiten im Interesse der Verkehrsentwicklung und aus handelspolitischen Gründen für Absperrung sorgte[2]).

---

[1]) Vgl. zum folgenden: Wheat Studies of the Food Research Institute, Stanford University, Californien. Vol. I. Nr. 8. Canada as a producer and exporter of Wheat, Juli 1925.
Ferner auch: A. Gockel, Die Landwirtschaft in den Prärieprovinzen West-Kanadas. Berlin 1928.

[2]) Vgl. hierzu und zum folgenden die beiden Kartenskizzen am Schluß des Kapitels.

Dieses in sich zusammenhängende, durch natürliche und politische Grenzen abgeschlossene, verhältnismäßig ebene, baumlose und sehr fruchtbare Gebiet, bietet günstige Vorbedingungen für den Anbau eines hochwertigen Weizens. Die einzigen Schwierigkeiten, die der Weizenanbau hier zu überwinden hat, werden durch das Klima bedingt. Das Klima der Prärieprovinzen ist ausgesprochen kontinental und zeichnet sich infolgedessen durch große Temperaturunterschiede zwischen Sommer und Winter aus. Im Winter sind die Temperaturen so niedrig, daß der Boden mehrere Fuß tief gefroren und eine Bearbeitung unmöglich ist. Der Boden kann nur in der Zeit von Ende April, Anfang Mai bis etwa November bearbeitet werden. Der größte Teil der Niederschlagsmengen (etwa 60 %) fällt in den fünf Monaten von April bis August, den meisten Regen bringen die Monate Juni und Juli. Durch Trockenheit wird der Ertrag der kanadischen Weizenernte häufig gefährdet, insbesondere leidet die Ernte in den südlichen Teilen von Alberta und Saskatchewan in trockenen Jahren unter Feuchtigkeitsmangel.

Dem Feuchtigkeitsmangel begegnet man in den gefährdeten Gebieten durch das sogenannte Trockenfarmen (dry-farming). Der Boden wird in einem Jahr lediglich zur Aufnahme von Niederschlägen bearbeitet und erst im darauffolgenden Frühjahr bestellt. Ungefähr 40 bis 50 % der Weizenanbaufläche unterliegen dieser Form der Bewirtschaftung. In weniger trockenen Gebieten genügt es unter Umständen auf zwei Weizenernten ein Jahr Brache folgen zu lassen. Die zweite Ernte bleibt aber in den Erträgen stets unsicher und wird in besonders trockenen Jahren völlige Mißernte ergeben[3]).

Eine weitere durch die klimatischen Verhältnisse bedingte Gefahr bilden die späten Frühjahrsfröste, die noch Ende Mai und Anfang Juni auftreten, und die entsprechend früh einsetzenden Herbstfröste (schon im August).

Bei der nördlichen Lage des kanadischen Weizengebiets bietet, neben der Trockenheit und der Frostgefahr, die außerordentliche kurze Vegetationsperiode gewisse Schwierigkeiten. Im allgemeinen ist sie in Saskatchewan, dem größten Weizenproduktionsgebiet, noch um 10 Tage kürzer als in Alberta und in Manitoba. Sie variiert außerdem, naturgemäß je nach der Höhenlage und der nördlichen Breite. Die Angaben über die durchschnittliche Länge der Vegetationsperiode in den kanadischen Produktionsgebieten bewegen sich zwischen 114 und 145 Tagen[4]).

Den Schwierigkeiten, die der Weizenanbau durch die geschilderten klimatischen Verhältnisse und außerdem durch häufig auftretenden Frost bot, suchte man in Kanada durch die Verwendung von sehr widerstandsfähigen und schnellreifenden Weizensorten zu be-

[3]) Vgl. Wheat Studies, a. a. O. S. 223 ff.
[4]) Vgl. Wheat Studies, a. a. O. S. 222.

gegnen. Eine diesen Anforderungen entsprechende Sorte glaubte man zunächst in Red Fife gefunden zu haben, einer Weizensorte russischen Ursprungs, die 1842 zuerst von dem Farmer David Fife in Ontario angebaut wurde. Dieser Weizen fand im Nordwesten der Vereinigten Staaten große Verbreitung und wurde von dort Anfang der 80er Jahre durch die Canadian Pacific in größeren Mengen als Saatgut nach Manitoba gebracht[5]). Der Red Fife ist ein harter, roter Sommerweizen, der ein Mehl von guten Backeigenschaften liefert. Sein Nachteil ist, daß er nicht früh genug reif wird, was ihn besonders in den Trockenfarmgebieten schlecht verwendbar macht, da er nach vorangegangener Brache noch langsamer reift.

Im Hinblick auf die Mängel des Red-Fife-Weizens haben sich die landwirtschaftlichen Versuchsstationen Kanadas unablässig bemüht, durch neue Züchtungen[1]) besser geeignete Weizensorten zu erlangen. Aus diesen Versuchen, an denen Dr. Charles Saunders hervorragenden Anteil hatte, ging schließlich der Marquis-Weizen hervor, der heute in Kanada am weitesten verbreitet ist und dem kanadischen Weizen seinen Weltruf verschafft hat. Der Marquis-Weizen ist eine Kreuzung von Red Fife und einer indischen Weizensorte. Er wurde 1911 zum ersten Male als Saatgut an die Farmer verteilt und wird heute, sowohl in den kanadischen Prärieprovinzen wie auch im harten Sommerweizengebiet der U. S. A. überwiegend angebaut, zwei Drittel der Bestellungen entfallen auf den Marquis-Weizen. Seine Vorzüge gegenüber dem Red Fife sind höhere Erträge und insbesondere die schnellere Reife; so wurde es möglich, den Weizenanbau in Kanada sowohl nach Norden wie auch nach Westen erheblich auszudehnen. Über eine Züchtung neueren Datums — den Garnet-Weizen — liegen noch keine abschließenden Ergebnisse vor, er soll im Durchschnitt noch etwa 10 Tage schneller reifen als Marquis-Weizen, dafür aber diesem in den Erträgen nachstehen.

Die Gleichförmigkeit der im kanadischen Weizengebiet vorherrschenden Produktionsbedingungen hat dazu geführt, dieses Gebiet zu einem „One-cropland" zu machen, wie die Amerikaner es ausdrücken: Der Ausfall der Weizenernte und die Verwertungsmöglichkeit dieser Ernte sind ausschlaggebend für die Lage der Gesamtwirtschaft. Der Anteil von Weizen und Weizenmehl beträgt über 30% des Wertes der gesamten kanadischen Ausfuhr[6]).

Die kanadischen Farmer bauen in erster Linie Sommerweizen an, und zwar handelt es sich um sehr einheitliche Weizensorten, die

---

[5]) Vgl. N. Jasny, Die neuzeitliche Umstellung der überseeischen Getreideproduktion und ihr Einfluß auf den Weltmarkt. Sonderheft 16 der Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung. Berlin 1930, S. 78, und „Wheat Studies" a. a. O. S. 225.

[6]) Im Durchschnitt der Jahre 1921/25 genau 31,7%, vgl. „Wheat Studies" a. a. O. S. 284.

alle zu dem harten, roten Sommerweizen gehören und unter der gemeinsamen Handelsbezeichnung „Manitobaweizen" auf den Weltmarkt kommen. Der Anbau von Winterweizen fällt daneben kaum ins Gewicht, bei einer Ernteflächе von 24,1 Mill. acres im Jahre 1928, entfielen auf Winterweizen nur 0,8 Mill. acres, also nur etwas über 3 %[7]).

Die Weizenproduktion konzentriert sich dabei räumlich, wie bereits erwähnt wurde, fast ausschließlich auf die drei Prärieprovinzen. Es betrug die kanadische Weizenproduktion in den letzten Erntejahren in Mill. bushels[8]):

	Canada insgesamt	davon Prärieprovinzen	Weizenausfuhr mit Mehl	ohne
1923/24	474	452	346	292
1924/25	262	235	193	147
1925/26	395	367	324	275
1926/27	407	381	293	251
1927/28	440	415	333	288

Es werden also 90 bis 95 % des kanadischen Weizens in den Prärieprovinzen erzeugt. Von einer solchen Einheitlichkeit der Produktion kann in den Vereinigten Staaten nicht gesprochen werden. Dort können zum mindestens vier voneinander unabhängige Weizengebiete unterschieden werden, die auch sämtlich verschiedene Weizenarten erzeugen: Die Oststaaten bauen meist weichen roten Winterweizen, das Zentrum und der Süden der Great Plains erzeugt harten roten Winterweizen, der Norden der Great Plains produziert ebenso wie Kanada harten roten Sommerweizen und das pazifische Weizengebiet baut gewöhnlichen Weißweizen. Jede dieser Weizenarten hat besondere Verwendungszwecke und dementsprechend auch besondere Absatzmöglichkeiten.

Die kanadische Weizenproduktion ist aber nicht nur hinsichtlich der angebauten Sorten und des Standortes einheitlicher als die der Vereinigten Staaten, sondern weist auch bezüglich des Absatzes eine größere Geschlossenheit auf als jene. Kanada ist ebenso wie Argentinien und Australien im Getreideabsatz in erster Linie auf den Weltmarkt angewiesen, während die Vereinigten Staaten hauptsächlich für den Binnenmarkt produzieren. Der prozentuale Anteil der Ausfuhr an der Weizenernte betrug in den erwähnten Ländern im Durchschnitt der Jahre 1922/23 bis 1925/26[10]):

Kanada 74 %, Australien 68 %; Argentinien 64 % und U. S. A. 21 %.

---

[7]) Vgl. Jasny, a. a. O. S. 68.

[8]) Vgl. Canadian Grain Trade Yearbook 1927/28, Sanford Evans Statistical Service, Winnipeg, S. 60.

[10]) Vgl. Th. Hammat, Factors in Marketing Wheat. Departement of Commerce, Washington 1927.

Dabei kann in diesem Zusammenhang außer Betracht bleiben, daß mengenmäßig die Vereinigten Staaten meist an zweiter, gelegentlich auch an erster Stelle in der Weltweizenausfuhr stehen.

Aus dem Gesagten ergibt sich bereits, daß die natürlichen Verhältnisse einheitliche Bedingungen für den Weizenanbau in Kanada geschaffen haben: Der Anbau konzentriert sich räumlich auf ein einziges zusammenhängendes Gebiet und liefert ein gleichförmiges Erzeugnis. Nimmt man hinzu, daß es sich dabei um eine, ihrer sozialen Struktur nach, einheitliche Farmerschaft handelt, deren wirtschaftliche Interessen im wesentlichen gleichgerichtet sind und deren politische Stellungnahme von ausschlaggebender Bedeutung für die Maßnahmen der Regierung sein muß, so sind damit schon eine Reihe von Voraussetzungen gegeben, die in ihrer Auswirkung schließlich zu einer Konzentration des Getreideabsatzes in den Händen der Farmer selbst geführt haben.

Skizze nach O. E. BAKER
im „Economic Geography"
1928 Nr. 4. S. 400

Das nordamerikanische
Anbaugebiet für Sommerweizen
(„HARD SPRING AREA")

NORTHWEST TERRITORIES
BRITISH COLUMBIA
Pr. Rupert
Peace River
ALBERTA
SASKATCHEWAN
MANITOBA
Edmonton
Saskatoon
Calgary
Regina
Brandon
Winnipeg
Vancouver
Fort Churchill
QUEBEC
ONTARIO
Fort William
Ottawa
Montreal
Quebec
Toronto
Buffalo

2. Die Einheitlichkeit der Absatzwege.

Die große Einheitlichkeit der Weizenerzeugung ist in Kanada mit einer Einheitlichkeit der Transport- und Absatzwege gepaart, die in dieser Form in keinem anderem Weizen exportierenden Lande anzutreffen ist. Die Besonderheit dieser Absatzverhältnisse wird nicht so sehr durch die weite Entfernung des Produktionsgebietes vom Absatzmarkte gekennzeichnet — diese Schwierigkeit ist auch in den übrigen überseeischen Weizenexportländern zu überwinden — als vielmehr durch die Tatsache, daß der in der Prärie erzeugte Weizen auch heute noch überwiegend nur auf einem einzigen Wege den Markt erreichen kann. Für das im Zentrum des Kontinentes gelegene Weizengebiet der Prärie, das nach Norden durch die Wildnis, nach Süden durch die politische Grenze abgeschlossen wird, bildet der schmale Schienenstrang von Winnipeg nach der Westspitze des Lake Superior den wichtigsten Weg zum Absatzmarkt[11]).

Die Besiedlung Kanadas ist ähnlich wie die der Vereinigten Staaten von Osten nach Westen vorgeschritten und in derselben Richtung erfolgte auch vorwiegend der Ausbau der Verkehrswege. Ebenso wie in den Vereinigten Staaten war das erste Ziel der ersten kanadischen Eisenbahngesellschaften darauf gerichtet, eine Durchquerung des Kontinents in ostwestlicher Richtung zu ermöglichen und noch heute wird das kanadische Eisenbahnnetz durch die überwiegend transkontinentale Linienführung gekennzeichnet. Es kommt hinzu, daß der für einen rentablen Bahnbetrieb in Frage kommende Teil Kanadas im Verhältnis zur nördlichen Ausdehnung des Landes nur einen schmalen Streifen darstellt, wodurch einer Verzweigung der transkontinentalen Linien enge Grenzen gesetzt sind.

Die erste Bahnverbindung zwischen dem am Rande der Prärie gelegenen Winnipeg und dem 400 Meilen entfernten Umschlaghafen Port Arthur am Lake Superior wurde von der Canadian Pacific im Jahre 1883 fertiggestellt. Der erste Manitoba-Weizen gelangte im folgenden Jahre auf diesem Wege nach dem östlichen Kanada[12]). Im Jahre 1886 nach Eröffnung des transkontinentalen Dienstes der Canadian Pacific war auch der Schienenweg entlang der Nordküste des Lake Superior für den Wintertransport von Getreide nach den atlantischen Häfen verfügbar. Eine zweite Verbindungslinie auf dem wichtigen Transportweg zwischen Winnipeg und den Binnenseen stellte die Canadian Northern im Jahre 1902 fertig, und im Jahre

---

[11]) Mit der zunehmenden Westwärtsbewegung ist infolge günstigerer Frachtlage für den äußersten Westen eine alternative Absatzmöglichkeit nach Osten oder Westen entstanden, für den größten Teil des Prärieget reides ist aber nach wie vor nur der Transport nach Osten möglich.

[12]) Vgl. Wheat Studies, a. a. O. S. 230.

1910 kam als dritte Linie von Winnipeg östlich nach Fort William am Lake Superior die Grand Trunk Pacific hinzu.

Ein neuer Weg für den Getreidetransport in östlicher Richtung ist durch den Bau der Hudson Railway von The Pas in Manitoba nach Fort Churchill geschaffen worden[13]). Der Bau dieser Bahn ist nach jahrelanger Unterbrechung auf Betreiben der Farmer wieder aufgenommen und im Jahre 1929 vollendet worden. Man hatte ursprünglich wegen der kürzeren Baustrecke Port Nelson an der Hudson Bay als Endpunkt für die Bahn in Aussicht genommen und sich erst später mit Rücksicht auf die besseren Hafenverhältnisse für Fort Churchill entschlossen. Die Bahn wird schon in diesem Jahre für Transporte verfügbar sein, doch werden die langwierigen Hafenarbeiten wahrscheinlich erst in den nächsten Jahren größere Getreideverschiffungen gestatten[14]).

Die Brauchbarkeit der neuen Route für den Getreidetransport ist vorläufig noch sehr umstritten, da die Hudsonbay knapp 3 bis 4 Monate für die Seeschiffahrt offen ist, und zwar nur in der Zeit von Juli bis Oktober. Die Distanz für den Seetransport wird durch die neue Route kaum vermindert, die eigentliche Ersparnis für den Getreidetransport soll in der Verkürzung des Transportweges vom Produktionsgebiet zum Seehafen liegen. Bei einer Getreideverschiffung von Fort Churchill aus kommt der Transport auf den großen Seen mit seinen Umladungen und einer Distanz von 1200 Meilen in Fortfall. Von Farmerseite ist daher eine Verringerung der Transportspesen um etwa 10 cts je bushel errechnet worden[15]). Für den Transport von Fort Churchill kommt allenfalls Getreide aus der nordöstlichen Prärie in Frage, da aber der Zeitraum vom Beginn der Ernte bis zur Blockierung des Hafens durch Eis sehr knapp ist, erscheint es fraglich, ob genügend Ladung zur Verfügung stehen wird. Diesem Mangel will man anscheinend dadurch begegnen, daß man die Vorräte aus den Interior Terminal Elevators von Moose Jaw und Saskatoon nach Möglichkeit auf der neuen Route auszuführen beabsichtigt[16]).

Am Transport des kanadischen Getreides nach den Absatzländern hat die B i n n e n s c h i f f a h r t einen entscheidenden Anteil. Die Kette der großen nordamerikanischen Seen bildet, durch Kunstbauten unterstützt, die längste Binnenwasserstraße der Welt, durch sie wird es Kanada möglich, den billigen Wasserweg für den Ge-

---

[13]) Vgl. H. S. Patton, Canada's Advance th Hudson Bay in „Economic Geography" Vol. 5. 1929. Nr. 3, S. 233 ff. und ferner H. A. Innis, The Hudson Bay Railway in „The Geographical Review", Vol. 20, 1930, Nr. 1, S. 1 ff.

[14]) Vgl. H. A. Innis, a. a. O.

[15]) Vgl. H. Patton, a. a. O.

[16]) Vgl. „Western Producer", vom 7. November 1929.

treidetransport auszunützen und konkurrenzfähig auf dem Weltgetreidemarkt aufzutreten. Durch die Kanalverbindung des am weitesten östlich gelegenen Ontario-Sees mit dem St. Lorenzstrom ist außerdem ein Zugang zum Atlantischen Ozean geschaffen. Es besteht also sogar eine direkte Verschiffungsmöglichkeit von der Westspitze des Lake Superior nach überseeischen Häfen, der freilich wegen der vorläufig noch notwendigen Umladung keine große Bedeutung zukommt.

Von den großen Getreideumschlagshäfen Fort William und Port Arthur an der Westspitze des Lake Superior, deren riesige Getreideelevatoren im allgemeinen die erste Etappe für das auf den Großhandelsmarkt gelangende Getreide bilden, verzweigen sich die Absatzwege. Von hier aus wird das Getreide den Märkten zugeleitet bzw. zur Ausfuhr nach Übersee nach den atlantischen Häfen der U. S. A. oder Kanadas dirigiert. Für den Transport des Weizens nach der atlantischen Küste kommen hauptsächlich folgende Routen in Betracht[17]):

Die wichtigste Route ist der Wasserweg nach Buffalo, auf ihr werden jährlich etwa 100 Mill. bushels Weizen verfrachtet. Der größere Teil hiervon geht von Buffalo weiter nach amerikanischen Häfen der atlantischen Küste (New York, Philadelphia, Baltimore und Boston). Ein Teil wird in Buffalo von der Mühlenindustrie verarbeitet und im Inlande verbraucht, soweit er nicht ebenfalls ausgeführt wird.

In steigendem Maße wird der Wasserweg nach Montreal benutzt. Im allgemeinen gelangt hier das Getreide zunächst in größeren Fahrzeugen nach Port Colborne am Eriesee, dort erfolgt Umladung auf Boote mit geringerem Tiefgang und Weiterverfrachtung durch den Welland Canal und den oberen St. Lorenz nach Montreal. Es handelt sich dabei um Mengen von etwa 40 bis 50 Mill. bushels. Weitere 10 bis 15 Mill. bushels werden außerdem für die Mühlenindustrie in Port Colborne und die Inlandsmühlen von Ontario ausgeladen.

Vom Fort William und Port Arthur gehen ferner etwa 40 Mill. bushels jährlich nach den Häfen Port Mc Nicoll und Midland Tiffin am östlichen Ende der Georgian Bay (Lake Huron), von wo der Weitertransport per Bahn hauptsächlich nach Montreal erfolgt. Ferner werden nach dem an der Südostküste des Huronsees gelegenen Port Goderich etwa 10 bis 15 Mill. bushels verschifft.

Für den Transport auf den Binnenseen also kommen insgesamt etwa 2 bis 300 Mill. bushels jährlich in Betracht, während die Eisenbahnverfrachtungen von Fort William knapp 10 bis 20 Mill. bushels jährlich erreichen.

---

[17]) Vgl. hierzu „Wheat Studies" a. a. O. S. 256.

Als Beispiel für die Absatzbewegung der Weizenernte aus den Prärieprovinzen sei hier die Statistik für das Jahr 1926/27 aufgeführt[18]). Danach werden verschifft (in Mill. bushels):

In östlicher Richtung:	
von Fort William:	
Wasserweg nach kanadischen Häfen	99,6
Wasserweg nach U. S. A.-Häfen	129,5
Wasserweg nach Europa	0,2
Wasserweg insgesamt	229,4
Bahntransport	12,9
Gesamttransport von Fort William	242,3
Bahntransport ohne Berührung von Fort William	0,7
In westlicher Richtung:	
Seeweg von Vancouver und Prince Rupert	40,2

Von größerer Bedeutung für den kanadischen Getreideverkehr wurde in den letzten Jahren die westliche Route nach Vancouver an der pacifischen Küste. Der Hafen ist nicht nur während des ganzen Jahres eisfrei, sondern läßt auch die Wahl, entweder via Panamakanal nach Europa oder direkt nach den ostasiatischen Absatzmärkten zu exportieren. Insbesondere für die Weizenproduzenten der Provinz Alberta bietet Vancouver und teilweise auch das nördlicher gelegene Prince Rupert günstige Verschiffungsmöglichkeiten.

Die Weizenausfuhr über die pacifischen Häfen (Vancouver und Prince Rupert[19]) betrug in den letzten Jahren (in Mill. bushels)[19+]):

1921/22	7,8	1925/26	52,9
1922/23	17,8	1926/27	34,3
1923/24	53,8	1927/28	87,6
1924/25	24,0		

Ein sehr anschauliches Bild der Absatzwege der kanadischen Weizenernte vermittelt die auf Grund eingehender statistischer Nachweisungen alljährlich angefertigte Darstellung der Erntebewegung, die im „Report on the Grain Trade of Canada" veröffentlicht wird[20]).

Die Karte läßt deutlich die große Einheitlichkeit des Absatzweges erkennen, insbesondere die starke Konzentration in den Umschlagshäfen Fort William und Port Arthur an der Westspitze des

---

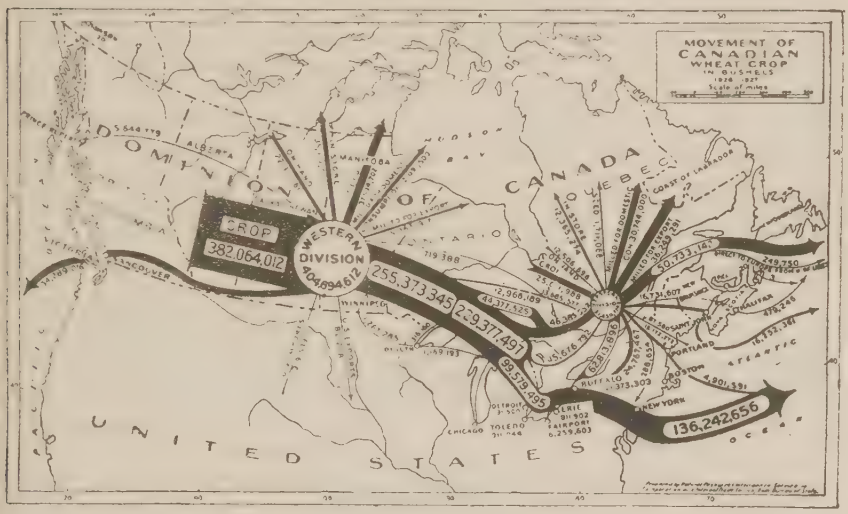
[18]) Vgl. Report on the Grain Trade of Canada. Dominion Bureau of Statistics, 1928, S. 102.

[19]) Prince Rupert erst seit 1926/27.

[19]) Vgl. Report on the Grain Trade 1928, S. 13.

[20]) Vgl. Report on the Grain Trade of Canada. Dominion Bureau of Statistics seit 1918 und das beigefügte Schaubild über die Weizenerntebewegung 1926/27 (S. 17).

Lake Superior. Erst von hieraus verzweigen sich die Transportwege, erst von hieraus besteht praktisch die Möglichkeit einer Wahl zwischen verschiedenen Routen. Soweit die an den Markt gelangende Weizenernte der Prärie nicht direkt nach der pazifischen Küste geleitet wird — und das ist nur ein geringer Teil — muß sie Winnipeg und die großen Getreideelevatoren von Fort William und Port Arthur passieren. Aus dieser Tatsache leitet sich die Bedeutung Winnipegs als Zentralmarkt und Sitz der Getreidehandelsbörse her, und dieser Tatsache ist ferner die frühzeitige Entwicklung eines zentral geregelten Lagerhaus- und Gradierungswesens in Kanada zuzuschreiben[21]).



Aus: „Report on the Grain Trade of Canada" 1928

Canadische Erntebewegung Weizenernte 1926/27 Zahlen in Mill. bushels

Die kanadische Erntebewegung, die schon infolge der Einheitlichkeit der Produktion und der Absatzwege räumlich zusammengedrängt wird, erfährt eine noch viel weitergehende Konzentration durch den Umstand, daß ein wesentlicher Teil des Transportweges zum Markt während einer Reihe von Monaten nicht benutzt werden kann. Die Binnenschiffahrt auf den großen Seen muß während der Wintermonate — etwa von Mitte Dezember bis Ende April — eingestellt werden. Das in Fort William und Port Arthur eingelagerte Getreide ist also mindestens 3 bis 4 Monate lang auf dem Weltmarkt

[21]) Siehe auch das folgende Kapitel.

nicht lieferbar oder jedenfalls nur unter der fast prohibitiven Bedingung eines langen und teuren Bahntransportes. Der Getreidehandel muß deshalb danach trachten, noch vor Eintritt der Vereisung einen so großen Teil der Getreidevorräte jenseits der Seen zu konzentrieren, daß eine Stockung der Lieferungen während der Wintermonate nicht eintreten kann.

Die lange Unterbrechung der Transportmöglichkeit während des Winters, die auf diese Weise durch die natürlichen Verhältnisse erzwungen wird, hat in Verbindung mit der Tatsache, daß der Zeitraum von der Einbringung der Ernte bis zum Schluß der Schiffahrt recht kurz bemessen ist, die saisonmäßige Zusammendrängung der Erntebewegung in erheblichem Maße verstärkt. Für die Eisenbahnen wurde damit eine Lage geschaffen, der sie sich nicht immer gewachsen zeigten. Der Bedarf an rollendem Material ist in den Monaten unmittelbar vor der Ernte ganz außerordentlich hoch, es müssen in den vier Monaten von September bis Dezember durchschnittlich 150 000 Eisenbahnwagen mit Getreide im westlichen Kanada beladen und befördert werden, im allgemeinen werden über 70 % der Getreideernte in diesen Monaten verfrachtet[22]). In der übrigen Zeit des Jahres fehlt es naturgemäß an Verwendungsmöglichkeit und man schätzt, daß 60 % der Güterwagen im Frühjahr und Sommer nicht gebraucht werden[23]).

Transportstockungen treten heute in größerem Umfange nicht mehr ein, in der Zeit der beginnenden Erschließung des kanadischen Westens waren sie sehr häufig. Der Kampf um bessere Transportbedingungen und Verteilung der Eisenbahnwagen spielte in den Anfängen der Farmerbewegung eine bedeutsame Rolle.

3. Die Einheitlichkeit von Technik und Organisation des Getreidehandels.

Elevatoren und staatliche Getreideinspektion.

In den vorangegangenen Abschnitten wurde darzulegen versucht, wie sehr die Produktions- und Transportbedingungen in den Prärieprovinzen dazu beigetragen haben, eine weitgehende Gleichförmigkeit der landwirtschaftlichen Erzeugung und ihrer Absatzwege zu begünstigen: Es handelt sich in der Hauptsache um ein einziges Erzeugnis, den Weizen, dessen Weg zum Markt sowohl räumlich wie zeitlich durch die wirtschaftsgeographischen Verhältnisse innerhalb enger Grenzen festgelegt ist.

Darüber hinaus ist aber auch die Art der Erntebewegung sehr einheitlich. Technik und Organisation des kanadischen Getreidehandels sind auf der gleichen Grundlage entstanden, wie jene

[22]) Vgl. „Wheat Studies", a. a. O. S. 252.
[23]) Vgl. „Report of the Royal Grain Inquiry Commission" 1925, S. 35.

der Vereinigten Staaten, wobei allerdings der Verlauf der genossenschaftlichen Absatzbewegung in Kanada zu anderen Ergebnissen führte, wie in den U.S.A. Die Ursachen der Organisationsform waren hier wie dort der Mangel an Kapital, die teuren Arbeitskräfte und das Fehlen eines lokalen Absatzmarktes.

In den dünn besiedelten, weiträumigen, fruchtbaren Gebieten der Prärie ließen sich mit geringem Arbeitsaufwand zwar gute Ernten erzielen, die Verwertung aber begegnete großen Schwierigkeiten. Ein Hemmnis bildete hier, wie in allen neu zu erschließenden Wirtschaftsgebieten, die Kapitalknappheit und der Mangel an Arbeitskräften. Die Ansiedler hatten außer ihrer eigenen Arbeitskraft und dem ihnen billig überlassenen Boden keine weiteren Kapitalien. Hierzu kam noch, daß für die Getreideerzeugung der Prärieprovinzen ein lokaler Absatzmarkt fehlte, da es außer dem Eigenverbrauch der Produzenten einen nennenswerten Konsumbedarf nicht geben konnte. Der kanadische Farmer produzierte und produziert auch heute noch für einen weit entfernten Markt, hauptsächlich für den Weltmarkt, aber auch der Inlandsabsatz im industriellen Osten Kanadas bedeutet schon einen Transport über Hunderte von Meilen.

Die ähnlich gelagerten Verhältnisse in den Vereinigten Staaten haben zur Ausbildung besonderer Organisationsformen im Getreidehandel geführt, nämlich zur Errichtung von Elevatoren und zum Handel nach Standards. Diese Form des Getreidehandels, die sich aus der Anpassung an die wirtschaftlichen Verhältnisse zwangsläufig entwickelte, beruht auf zwei Besonderheiten des Getreides: Einmal auf der technischen Eigenschaft der sogenannten „Trockenflüssigkeit", d. h. „der Fähigkeit ohne Substanzschädigung in weitgehendem Maße geteilt, jeder Form angepaßt und gleitend durch das eigene Gewicht ohne fremde Hilfe fortbewegt werden zu können"[24]). Und zum anderen auf der rechtlich-wirtschaftlichen Eigenschaft der „Fungibilität", die es bei entsprechender Rechtsordnung gestattet, gleiche Quantitäten von gleicher Qualität gleichzusetzen.

Die Auswertung der als „Trockenflüssigkeit" bezeichneten Eigenschaft des Getreides für die Lagerung und des Transports des Getreides führte in den Vereinigten Staaten zum Bau von Getreideelevatoren. Hiermit wurde dreierlei erreicht: Die Ausnützung der eigenen Bewegungsmöglichkeit des Getreides bei entsprechendem Neigungswinkel ersparte Arbeitskräfte, die Lagerung in loser Schüttung ersparte die Sackung des Getreides nebst allen damit verbundenen Unkosten, und die auf dem Elevatorensystem aufgebaute

---

[24]) Vgl. Schumacher, Organisation des Getreidehandels in den Vereinigten Staaten, in „Weltwirtschaftlichen Studien", Leipzig 1911, S. 210 ff.

Handelsorganisation befreite den Farmer von der Notwendigkeit kostspielige Scheunen für seine Getreideernte zu errichten und zu unterhalten.

Auf die Technik der Getreideelevatoren ist hier nicht näher einzugehen. Allen Elevatoren gemeinsam ist das baggerähnliche Hebewerk (von dem der Elevator seinen Namen hat), durch welches das Getreide nach oben befördert wird, von wo es dann ohne Arbeitsaufwand in die Lagerschächte geschüttet werden kann. Nach Schumacher[25]) ist Buffalo, der große Getreideumschlagshafen am Eriesee, der Ausgangspunkt des amerikanischen Elevatorenwesens.

In Kanada wurden erst in den 80er Jahren mit dem Vordringen der Canadian Pacific nach Westen die ersten Getreideelevatoren in den Prärieprovinzen errichtet, aber noch viele Jahre lang hat der flache Kornspeicher daneben seinen Platz behauptet, insbesondere deshalb, weil die Farmer durch Benutzung der „flat warehouses" die Elevatoren zu umgehen versuchten. Heute sind freilich die flachen Lagerhäuser längst vollständig durch die Elevatoren verdrängt worden.

Es gibt gegenwärtig (1930) insgesamt 5 481 Country Elevatoren in Kanada mit einer Kapazität von rund 180 Mill. bushels Getreide. Im Jahre 1884 betrug das Fassungsvermögen der Country Elevatoren im Gebiet der heutigen Prärieprovinzen 0,79 Mill. und 1892 erst 5,3 Mill. bushels. Seit 1901 die Lizenz für Elevatoren eingeführt wurde, gibt es eine regelmäßige Statistik der Elevatoren, danach wuchs das Elevatorennetz folgendermaßen[26]):

	Kapazität der Country Elevatoren in den Prärieprovinzen in Mill. bushels
1901	12,7
1905	28,5
1910	54,0
1915	86,2
1920	124,5
1925	138,2

Die über das ganze Weizengebiet verteilten Country Elevatoren dienen lediglich zur Sammlung des Getreides, nicht zur längeren Einlagerung. Im Jahre 1927 bestanden in den drei Prärieprovinzen folgende Country Elevatoren[27]):

---

[25]) Schumacher, a. a. O. S. 218.

[26]) Vgl. „Wheat Studies", Vol. I, Nr. 8, 1925, S. 283.

[27]) Vgl. Report on the Grain Trade of Canada. Dominion Bureau of Statistics, 1928, S. 44.

„Licensed Elevators" in Kanada 1926/27.

	Stationen	Elevatoren	Kapazität in 1000 bushels
Country Elevators			
Manitoba	380	671	20 604
Saskatchewan	929	2688	84 997
Alberta	460	1078	40 983
Zusammen:	1769	4437	146 584

Das ausgedehnteste Elevatorennetz hat danach die Provinz Saskatchewan, entsprechend ihrer überragenden Stellung als Weizenproduzent.

Der Einlagerung von Getreide für längere Zeit dienen ausschließlich die sogenannten „Terminal Elevators". Während die Country Elevatoren ein Fassungsvermögen von nur etwa 30 bis 50 000 bushels haben, können die Terminal Elevators eine weit größere Menge Getreide gleichzeitig lagern. Ursprünglich leitet sich der Ausdruck „Terminal" Elevators wahrscheinlich davon her, daß diese Elevatoren am Endpunkt einer Eisenbahnlinie gelegen sind[28]), eben an einem „terminal point" In Kanada hat die Bezeichnung „Terminal" eine andere Bedeutung bekommen, es werden jene Getreidesilos als „Terminal" Elevatoren bezeichnet, in denen eine letzte und endgültige staatliche Getreideinspektion stattfindet[29]).

Es gibt zwei Arten von Terminal Elevators, und zwar öffentliche („public") und private.

Die öffentlichen Terminal Elevatoren dürfen Getreide nur einlagern, ihre Besitzer dürfen kein Getreide handeln. Alles Getreide wird beim Ein- und Ausgang amtlich gewogen und inspiziert. Es ist den Public Elevators untersagt, verschiedene Getreidegrade zu mischen. Die Gebührensätze für die Behandlung, Trocknung, Reinigung und Lagerung sind gesetzlich festgelegt. Die Lagerscheine der öffentlichen Terminal Elevatoren (Ware House Certificates) sind nach Gewicht und Grad von der staatlichen Aufsichtsbehörde garantiert.

Anders die privaten Terminal Elevators, sie dürfen neben der Einlagerung von Getreide für fremde Rechnung, auch für eigene Rechnung Getreide handeln. Das Getreide in den privaten Terminal Elevators wird bei Ein- und Ausgang inspiziert, innerhalb des Elevators dürfen aber die eingelagerten Mengen zur Erzielung eines besseren Durchschnittsgrades gemischt werden. Die Ware House Certificates der privaten Terminal Elevators werden nur für die Gewichtsangabe amtlich garantiert, für den Grad garantiert die Winnipeger Börse.

[28]) So auch Schumacher, a. a. O. S. 221.

[29]) Vgl. „Wheat Studies", a. a. O. S. 254 und R. Magill, Grain Inspection in Canada, Ottawa 1914.

Im Bezirk der „Western Division", also westlich der großen Seen, im eigentlichen Getreidegebiet, gab es 1927 insgesamt 16 public Terminal Elevators mit einem Fassungsvermögen von 54,5 Mill. bushels und 69 private Terminal Elevators mit einer Kapazität von 40,1 Mill. bushels[30]). Der größte der Elevatoren hat ein Fassungsvermögen von 7,5 Mill. bushels, er hat 450 Lagerschächte („bins") und seine Entladevorrichtungen machen es möglich, 300 Waggons Getreide (3 bis 400 000 bushels) in 20 Stunden zu leeren. Ein Getreidedampfer kann von diesem Elevator aus mit einer Stundengeschwindigkeit von 100 000 bushels beladen werden[31]). Das Fassungsvermögen der Terminal Elevatoren in den Umschlagshäfen von Fort William und Port Arthur belief sich 1928 auf insgesamt 85,9 Mill. bushels[32]).

Neben dem Elevatorensystem und teilweise gerade durch die Getreidelagerung in Elevatoren bedingt, mußte sich in Kanada, ähnlich wie in den U. S. A., das Gradierungswesen entwickeln, durch welches die Durchführung des Fungibilitätsprinzips im Getreidehandel erst möglich wird. Schon bei der Anlieferung des Getreides im Country Elevator wird es im allgemeinen notwendig sein, die Wahrung der Identität der Getreidelieferung aufzugeben, weil es nicht möglich ist, den Country Elevator mit einer ausreichenden Zahl von Spezialschächten auszustatten. Insbesondere wird dies nicht angängig sein, wenn die Getreidemenge des Farmers nicht ausreicht, um einen ganzen Eisenbahnwagen voll zu beladen. Während aber in den Vereinigten Staaten die Getreidegradierung zunächst vom Handel und insbesondere der Börse vorgenommen wurde[33]), hatte in Kanada schon frühzeitig die Gesetzgebung sich dieser Materie bemächtigt. Die Gesetze von 1853 setzten bereits amtliche Maße und Grade für Getreide fest und regelten die Ernennung von staatlichen Getreideinspektoren[34]). Der General Inspection Act von 1874 dehnte die Gesetzesgebung auf das ganze kanadische Dominion aus. Als dann das Getreide des Prärie gebietes auf dem Markt zu erscheinen begann, wurden besondere Standards für Western Spring Wheat aufgestellt und 1886 wurde die amtliche Getreideinspektion in Winnipeg und Port Arthur eingerichtet. Auf Betreiben der Getreidebörse wurde dann 1899 die Inspektion in Winnipeg für Transitgetreide obligatorisch, um bei Beschwerden eine Nachinspektion in Fort William vor der endgültigen Aufhebung der Identität des Getreides zu ermöglichen.

---

[30]) Vgl. Rep. on the Grain Trade of Canada, 1928, S. 44.
[31]) „Wheat Studies" Canada as a Producer and Exporter of Wheat, S. 254.
[32]) Vgl. Canadian Grain Trade Year Book 1928, S. 67.
[33]) Schumacher, a. a. O. S. 236 ff.
[34]) Vgl. hierzu H. Patton, Grain Growers' Cooperation in Western Canada. Cambridge, Mass. 1928, S. 25 f.

Kanada hat also von vornherein eine zentrale gesetzliche Regelung der Gradierung des Getreides gehabt, im Gegensatz zu den Vereinigten Staaten, wo die Gesetzgebung über das Gradierungswesen zunächst den Einzelstaaten überlassen blieb und erst im Jahre 1916 eine einheitliche Regelung durch den United States Grain Standards Act erfolgte.

Im Jahre 1912 wurden die Vorschriften über Getreideinspektion zusammen mit den gesetzlichen Bestimmungen über das Lagerwesen und den Getreidehandel neu gefaßt und im Canada Grain Act vereinigt. Die Getreideinspektion wurde durch dieses Gesetz einer besonderen Behörde, dem „Board of Grain Commissioners", unterstellt, dem die Überwachung der Inspektion und des Getreidehandels seit dieser Zeit zusteht.

Der kanadische Weizen wird nicht nur entsprechend der Gradierung eingelagert, sondern er wird auch fast ausschließlich auf Grund der hierüber ausgestellten amtlichen Zertifikate gehandelt. Der Handel nach Muster ist zwar theoretisch möglich, hat aber praktisch keine Bedeutung erlangt[35]). Für die staatliche Getreideinspektion sind zwei Bezirke gebildet worden, die sogenannte „Western Division", für das Gebiet westlich der großen Seen bis zur pazifischen Küste, und die „Eastern Division", von den großen Seen bis zur atlantischen Küste. Die Hauptproduktion fällt in den Bezirk der Western Division und hier liegen auch die meisten Terminal Elevatoren. Ursprünglich wurden die Getreidezüge ausschließlich bei der Durchfahrt durch Winnipeg amtlich geöffnet und inspiziert. Heute bestehen weitere Inspektionsämter in Calgary und Edmonton, für das westwärts gehende Getreide und in Moose Jaw und Saskatoon für Getreide, das in den dort befindlichen Interior Terminal Elevators eingelagert werden soll.

Die Getreideinspektion in Winnipeg, die den größten Umfang hat, findet nicht auf den Güterbahnhöfen selbst statt. Es werden vielmehr aus den dort eingehenden Getreidezügen durch besondere Angestellte (samplers) lediglich Proben entnommen[36]). Der Sampler entnimmt der Getreideladung 7 Proben an verschiedenen Stellen und erhält auf diese Weise eine Mischung, die dem Inhalt der Ladung entspricht. Die Mischung wird in Säckchen gefüllt und mit einer Karte versehen, auf der alle notwendigen Angaben über den Waggon verzeichnet sind. Die Waggons werden wieder geschlossen und plombiert.

Die eigentliche Inspektion befindet sich im Gebäude der Getreidebörse. Während die Getreidezüge zur Zeit der Erntebewegung

---

[35]) Report of the Grain Inquiry Commission (1925), S. 44.

[36]) Vgl. zum Folgenden insbesondere R. Magill, Grain. Inspection in Canada, Dept. of Trade and Commerce. Ottawa 1914 und Report of the Royal Grain Inquiry Commission (1925), S. 44 ff.

Tag und Nacht eingehen, ist die Arbeitszeit des Inspektors auf die wenigen Stunden mit vollem Tageslicht beschränkt, bei künstlichem Licht kann und darf er nicht arbeiten. Seine Aufgabe ist ebenso verantwortlich wie schwierig, da zwischen den widerstreitenden Interessen der Verkäufer und der Käufer zu entscheiden ist. Die Vielzahl der vorhandenen Getreidegrade sind schon in der Definition nicht immer ganz klar voneinander geschieden, noch schwieriger ist es, die Mannigfaltigkeit der einlaufenden Proben richtig zu beurteilen. Dabei haben die Inspektoren in der Zeit der Ernte eine enorme tägliche Arbeitsleistung zu vollbringen, die an eine rasche und doch sachliche Urteilsfähigkeit die höchsten Ansprüche stellt. In den Monaten vom Beginn der Ernte bis zum Schluß der Schiffahrt auf den Seen, also in etwa 3 Monaten, passiert der größte Teil der auf den Markt gelangenden Getreideernte die Inspektionsstellen. Nach Angaben der Royal Grain Inquiry Commission rollen täglich 2000 bis 2500 Waggons mit Getreide durch Winnipeg.

Die Inspektion des Getreides erstreckt sich auf drei Punkte: Einmal auf die Getreidesorte und Qualität („Grade"), ferner auf den Prozentsatz fremder Beimischungen („dockage") und schließlich auf die allgemeine Beschaffenheit („condition").

Für den Weizen der Prärieprovinzen sind fünf Klassen vorgesehen[37]):

1. die sogenannten „statutory grades", sie sind gesetzlich festgelegt und unveränderlich. Und zwar gibt es 4 Grade für Manitoba Spring Wheat: Nr. 1 hard, Nr. 1, 2 und 3 Northern, daneben eine Reihe von „statutory grades" für die übrigen Weizensorten.
2. Die sogenannten „Commercial grades" für den Weizen, der unter besonderen klimatischen Verhältnissen gelitten hat. Diese Grade werden jährlich vom Standards Board festgesetzt und mit Nr. 4, 5, 6 Northern und „Feed" bezeichnet. In manchen Jahren (insbesondere bei Auftreten von Rost) werden außerdem die Grade Nr. 4, 5, 6 „Special" geschaffen.
3. Weizen, der schmutzig, krank oder angeschimmelt ist oder gekeimt hat, ferner Weizen, der sehr viele Beimischungen enthält oder aus einem anderen Grunde nicht klassifiziert werden kann, wird als „rejected" bezeichnet.
4. Weizen, der durch Lagerung erhitzt ist, wird ohne Rücksicht auf seine sonstige Beschaffenheit als „condemned" klassifiziert.
5. Weizen mit zu großem Feuchtigkeitsgehalt und deshalb ungeeignet zur Einlagerung, erhält die Bezeichnung „No grade".

[37]) Vgl. Royal Grain Inquiry Commission 1925, S. 45, und die entsprechenden Bestimmungen des „Canada Grain Act".

Ist die Inspektion beendet, so wird ein Zertifikat für die betreffende Ladung ausgefertigt, die Getreideprobe selbst wird in eine Blechbüchse gefüllt und im „sample room" aufbewahrt. Da die Zertifikate gewöhnlich dem Agenten des Verfrachters in Winnipeg zugestellt werden, erscheint dieser im allgemeinen am nächsten Tage im Inspektionsbüro, um im Interesse seines Kunden die Gradierung an Hand der Probe nachzuprüfen. Ist er nicht zufrieden, verlangt er Nachprüfung der Gradierung durch den Chief Inspector. Hält er auch dann noch die Gradierung für unzureichend, so appelliert er an das Survey Board, dessen Entscheidung endgültig ist.

Es werden auf diese Weise 60 000 Proben im „sample room" für die Interessenten zur Nachprüfung aufbewahrt, und viele Farmer machen von diesem Recht Gebrauch. Freilich können die Proben in der Zeit der Erntebewegung aus Raummangel nur wenige Wochen aufbewahrt werden.

Es wird berichtet, daß Vertreter der Mühlengesellschaften in gewissem Umfange an Hand der Proben geeignete Getreideladungen für ihren Bedarf auswählen. Es sind also doch Ansätze für einen Getreidehandel nach Probe vorhanden[38]).

Der Abtransport des Getreides erleidet durch die Gradierung keine Verzögerung, denn während die Prüfung der Proben in Winnipeg noch vorgenommen wird, rollen die Züge schon weiter nach Fort William und Port Arthur. Der Prozeß der Entladung und Einlagerung in den Terminal Elevators wird dadurch wesentlich beschleunigt. Noch ehe die langsam fahrenden Güterzüge die Umschlagsplätze an der Seenspitze erreicht haben, ist das Ergebnis der Gradierung mit den normalen Postzügen dort schon eingetroffen, und die Waggons können entsprechend der Gradierung in die großen Lagerschächte der Terminal Elevatoren entladen werden. Zu voll beladene Waggons (hold full cars), bei denen eine repräsentative Probe in Winnipeg nicht entnommen werden konnte, werden bei der Entladung nochmals überprüft und gegebenenfalls wird der Grad geändert.

II. Der Verlauf der genossenschaftlichen Bewegung in Kanada und die Ausbildung der regional organisierten Elevatorengesellschaften.

1. Anfänge der organisierten Farmerbewegung.

Die Ausbreitung der Genossenschaftsbewegung in den kanadischen Prärieprovinzen bildet einen Teil der Organisationsbestrebungen der Farmer überhaupt. Die gleichen Ursachen und Motive, die

[38]) Royal Grain Inquiry Commission (1925), S. 54.

der Entstehung einer Farmerbewegung in den damals neu besiedelten Teilen der Union zu Grunde lagen, haben auch in Kanada zu einem engeren organisatorischen Zusammenschluß der Farmer unter wirtschaftspolitischer Zielsetzung geführt. Den kanadischen Farmern wurde dabei die Besserung ihrer wirtschaftlichen Position dadurch erleichtert, daß ihrer Getreideproduktion innerhalb der Gesamtwirtschaft des Landes eine größere Bedeutung zukommt, als derjenigen der U. S. A.-Farmer; die Vorherrschaft des industriellen Ostens war in Kanada nicht so ausgeprägt, wie in den Vereinigten Staaten.

Die Unzufriedenheit der Farmer und ihre wirtschaftliche Benachteiligung bei beginnender Erschließung des kanadischen Westens hatte verschiedene Ursachen. Das Produktionsgebiet im Zentrum eines spärlich besiedelten Kontinents lag weitab von den Absatzmärkten. Trotz niedriger Gestehungskosten und guter Erträge wurde die Konkurrenzfähigkeit auf dem Markt durch die Länge des Transportweges stark beeinträchtigt. Der Farmer war in der Regel nicht in der Lage, ohne Inanspruchnahme des Zwischenhandels sein Getreide abzusetzen und mußte sich mit Preisen zufrieden geben, die genügenden Spielraum für Transportkosten und Handelsspesen gewährleisteten. Erschwerend kam hinzu, daß der Mangel an Betriebskapital ihn dazu zwang, das Getreide unmittelbar nach der Ernte zu verkaufen. Mangel an Kapital und Arbeitskräften machten es dem Farmer außerdem unmöglich, das Getreide in eigenen Scheunen einzulagern und einen günstigen Zeitpunkt für den Verkauf abzuwarten, ganz abgesehen davon, daß die richtige Beurteilung der Marktlage für den Farmer bei seiner Abgeschlossenheit von der Außenwelt sehr schwierig war.

Hatte der Farmer schon unter normalen Bedingungen mit ungünstigen Absatzverhältnissen zu rechnen, so wurde seine Position in den ersten Jahrzehnten der Besiedlung noch dadurch weiter verschlechtert, daß der Ausbau der Transporteinrichtungen mit der rasch zunehmenden Getreideerzeugung nicht Schritt zu halten vermochte. Die Zahl der Elevatoren und Laderampen, die Bereitstellung von Eisenbahnwagen erwies sich bei jeder neuen Rekordernte als unzureichend, führte zur Verstopfung der Transportwege und zu empfindlichen Verzögerungen der Erntebewegung, die ja wegen der langen Unterbrechung der Schiffahrt auf den Binnenseen besonders rasch und reibungslos vor sich gehen mußte.

Zu diesen durch die natürlichen und markttechnischen Verhältnisse gebotenen Schwierigkeiten trat dann noch wirtschaftliches Übergewicht der Eisenbahn und des Zwischenhandelskapitals, wodurch dem Farmer die freie Verfügung über seine Ernte zeitweise fast völlig entzogen wurde. Anfang der 80er Jahre, als die Canadian Pacific in die Präriegebiete vorzustoßen begann, fanden die Getreideelevatoren Eingang in die neuen Weizengebiete. Bis dahin wurde das Getreide von den Farmern in Säcke gefüllt und in gewöhnlichen,

schuppenähnlichen Lagerhäusern (den sogenannten „flat warehouses") bis zum Abtransport eingelagert[1]) oder an den Besitzer des Lagerschuppens verkauft. Bei noch unentwickelten Produktions- und Transportverhältnissen herrschte also auch hier zunächst der Kollihandel vor.

Mit steigender Weizenerzeugung konnten diese Schuppen den Ansprüchen nicht mehr genügen; der Lagerraum reichte nicht mehr aus und die zeitraubende und teure Art der Verladung führte zu Verzögerungen in der Abfertigung. Die Eisenbahn selbst beanspruchte ihr gesamtes Kapital für den weiteren Ausbau ihres Liniennetzes, da sie aber zur besseren Ausnützung des unzureichenden Wagenparks an rascher Güterabfertigung interessiert war, veranlaßte sie, kapitalkräftige Zwischenhändler und Mühlenbetriebe zur Errichtung von Getreideelevatoren an den ländlichen Stationen. Das geschah in der Weise, daß die Eisenbahn — es handelte sich damals immer nur um die Canadian Pacific — den betreffenden Unternehmern ein freies Grundstück zur Verfügung stellte und ihnen gleichzeitig ein Verlademonopol einräumte. Sie verpflichtete sich an jenen Stationen, wo derartige Elevatoren errichtet wurden, Getreide zur Beförderung ausschließlich von den Elevatoren anzunehmen. Dadurch wurde die Verladung von Getreide aus den Kornschuppen oder direkt von der Rampe ausgeschaltet und der Farmer damit vom Markte abgeschnitten[2]). Er mußte die Elevatoren benutzen und sich den Bedingungen der Elevatorenbesitzer fügen. Diese bestimmten nach ihrem Gutdünken einseitig den Ankaufspreis, den Grad und den Besatz des angelieferten Getreides. Die Macht der Elevatoren wurde noch dadurch verstärkt, daß sie sich untereinander zusammenschlossen, soweit nicht von vornherein durch kapitalkräftige Gesellschaften ein zusammenhängendes Elevatorennetz errichtet wurde (Line Elevator Co.).

Mit verhältnismäßig geringem Erfolge versuchten die Farmer durch eigene Elevatorengründungen das Monopol zu brechen. Die Bauvorschriften der Eisenbahnen stellten so hohe Anforderungen, daß nur bei großen Umsätzen eine Rentabilität der Anlage zu erzielen war. Die Elevatorengesellschaften machten durch rücksichtslose Unterbietung der Farmerelevatoren diese Konkurrenz meist sehr schnell unschädlich, sie konnten dies um so eher, als sie die eintretenden Verluste an anderen Stationen und beim Getreideverkauf in Winnipeg leicht zu kompensieren vermochten. Es gab daher um 1900 nur 26 Farmerelevatoren im Prärie gebiete und auch diese wenigen standen finanziell auf schwachen Füßen[3]).

---

[1]) R. Magill, Grain Inspection in Canada, Ottawa 1914, S. 11.

[2]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 14 f. Ähnlich verlief die Entwicklung in den Getreidegebieten des Nordwestens der U.S.A. Vgl. Schumacher, a. a. O. S. 225 ff.

[3]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 17.

Die Vormachtstellung der Elevatoren, vor allem nach der Konsolidierung in wenigen großen Gesellschaften, konnte von den unorganisierten Farmern nicht gebrochen werden. Ihre Bestrebungen richteten sich daher zunächst darauf, die Elevatoren, wo es nur irgend angängig schien, zu umgehen. Das war nur möglich, wenn ihnen ein gesetzlicher Anspruch auf Wagengestellung durch die Bahn und auf Benutzung von flachen Kornspeichern zugesprochen wurde. Eine von den Farmern eingebrachte Gesetzvorlage zur Regulierung der Getreidetransporte in den Präriegebieten, wurde 1898 vom Parlament abgelehnt. Da aber neue Bahnprojekte in Manitoba schwebten und die Öffentlichkeit auf die Transportverhältnisse in Manitoba aufmerksam zu werden begann, entschloß sich die Canadian Pacific im gleichen Jahre doch noch, den Farmern Eisenbahnwagen für die direkte Beladung zur Verfügung zu stellen[4]). Es wurde aber nicht viel damit gebessert, da es an Laderampen fehlte und die Ladezeit zu kurz bemessen war.

Die Parlamentsvertreter der Farmer erreichten im Jahre 1899 die Einsetzung einer Untersuchungskommission, die den Auftrag erhielt, die Berechtigung folgender Beschwerden nachzuprüfen:

1. That a vendor of grain is at present subjected to an unfair and excessive dockage of his grain at time of sale.
2. That doubts exist as to the fairness of the weight allowed or used by owners of elevators.
3. That owners of elevators enjoy a monopoly in the purchase of grain by refusing to permit the erection of flat warehouses . . . . and are able to keep the price of grain below its true market value to their own benefit . . . .[5]).

Die angestellten Erhebungen zeigten, daß die Beschwerden der Farmer berechtigt waren. Die Kommission stellte unter anderem fest, daß von insgesamt 447 Getreideelevatoren in den Prärieprovinzen 206 in den Händen von 3 Elevatorengesellschaften waren. 95 Elevatoren gehörten zwei großen Mühlenkonzernen, 26 gehörten den Farmern und 120 waren im Besitz einzelner Mühlen und Getreidehändler[6]).

Der von der Kommission dem Parlament unterbreitete Bericht enthielt Vorschläge, die dann in dem 1900 erlassenen Manitoba Grain Act ihren gesetzlichen Niederschlag fanden. Das neue Gesetz enthielt die erste umfassende Regelung für den Getreidetransport und das Lagerwesen im Interesse der Farmer, und war in der Fassung sehr stark beeinflußt durch die Gesetzgebung von Minnesota und anderen Getreidestätten des amerikanischen Nordwestens. Dort

---

[4]) Patton, a. a. O. S. 20.
[5]) Patton, a. a. O. S. 22.
[6]) J. F. Booth, Cooperative Marketing of Grain in Western Canada. U. S. Dept. of Agriculture. Washington 1928, S. 8.

hatten sich infolge des Zusammenschlusses der Elevatorengesellschaften einige Jahre vorher ganz ähnliche Verhältnisse herausgebildet[7]). Die Kommission hatte eines ihrer Mitglieder nach den U. S. A. entsandt und sich in ihren Vorschlägen nach den dort gemachten Erfahrungen gerichtet.

Der Manitoba Grain Act[8]) sollte dem Farmer die Möglichkeit wiedergeben, über die Verwertung seines Getreides selbst zu entscheiden. Zu diesem Zweck wurde den Bahnen vorgeschrieben, auf Verlangen von mindestens 10 Farmern in einem Umkreis von 20 Meilen Laderampen zur freien Benutzung zu errichten. Die Bahnen mußten ferner unter bestimmten Voraussetzungen ein Grundstück zur Errichtung eines flachen Kornspeichers den Farmern überlassen und sie waren außerdem verpflichtet, ihre Güterwagen unterschiedlos für Beladung von der Rampe, vom Elevator oder vom Kornspeicher aus zur Verfügung zu stellen.

Zur Kontrolle des Lagerhauswesens wurde das Amt eines Warehouse Commissioners in Winnipeg geschaffen, dem Country und Terminal Elevators zur Beaufsichtigung unterstellt wurden, auch hatte dieser alle von den Farmern vorgebrachten Beschwerden zu prüfen. Die Elevatoren bedurften von nun ab einer Lizenz der Aufsichtsbehörde zu ihrer Geschäftsführung. Für Ankauf und Lagerung von Getreide wurden einheitliche Formulare vorgeschrieben, und für das von Farmern eingelagerte Getreide hatte der Elevator bezüglich Gewicht und Grad die Garantie zu übernehmen.

Der Manitoba Grain Act führte nicht nur eine Beaufsichtigung und Regulierung des Zwischenhandels und der Eisenbahnen im Interesse der wirtschaftlich schwächeren Produzenten herbei, sondern schuf auch eine leicht zugängliche, ständige Beschwerdeinstanz für die Farmer. Er bildete den ersten Versuch einer Gesetzgebung, die nicht ausschließlich den Bedürfnissen des Handels Rechnung trug, sondern auch dem Farmer gewisse Rechte verlieh. Die Tatsache, daß das neue Gesetz der Initiative der Farmer seine Entstehung verdankte, bildete einen mächtigen Impuls für das weitere Fortschreiten der Farmerbewegung.

Das Gesetz hat in seiner Auswirkung nicht alle Erwartungen erfüllt, die von Farmerseite daran geknüpft worden waren. Insbesondere ist eine Errichtung von flachen Lagerhäusern keineswegs in dem erwarteten Ausmaß erfolgt, sie hätte ja auch technisch und wirtschaftlich einen Rückschritt bedeutet[9]). Dichtere Besiedlung, weitere Zunahme der Getreideproduktion machten den Bau neuer Bahnlinien rentabel. Mit der Vermehrung der Transportwege und der Lagermöglichkeiten wuchs auch der Wettbewerb. Diese Dinge

---

[7]) Schumacher, a. a. O. S. 225 f. und 243 f.

[8]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 23 ff.

[9]) Im Jahre 1900 gab es 97 „flat warehouses", im Jahre 1914 nur noch 24. Vgl. R. Magill, Grain Inspection in Canada, S. 11.

trugen im Laufe der nächsten Jahre mehr zur Verbesserung der wirtschaftlichen Stellung der Farmer auf den Absatzmärkten bei, als alle Versuche, veralteten Handelsmethoden neue Geltung zu verschaffen.

Gleichwohl trat zunächst eine durchgreifende Besserung der Verhältnisse an den ländlichen Verladestationen nicht ein. Der gesetzliche Anspruch der Farmer auf Gestellung von Wagen durch die Eisenbahn blieb unzureichend, solange Elevatoren bevorzugt wurden und das Wagenmaterial knapp war. Es kam hinzu, daß die Mehrzahl der Farmer mit den Bestimmungen des Manitoba Grain Act nicht genügend vertraut war, um ihre Ansprüche überall durchzusetzen.

Die Unzufriedenheit der Farmer mit den Transportverhältnissen gab schließlich den Anstoß zur organisierten Farmerbewegung Ende des Jahres 1901. Die Weizenernte erreichte die für damalige Verhältnisse ungeheure Höhe von 63 Mill. bushels, die Erntebewegung geriet aus Mangel an Güterwagen völlig ins Stocken, bei Schluß der Schiffahrt in der ersten Dezemberwoche befand sich mehr als die Hälfte der Ernte in den Händen der Farmer[10]). Besonders stark betroffen wurden die Farmer im Nordwest-Territorium (der heutigen Provinz Saskatchewan). Unter der Führung von W. R. Motherwell (später Landwirtschaftsminister für Saskatchewan) gründeten die Farmer auf einer Versammlung in Indian Head am 18. Dezember 1901 die Territorial Grain Growers' Association[11]). Ähnliche Organisationen entstanden Januar 1903 in der Provinz Manitoba (Manitoba Grain Growers' Association) und 1903 im heutigen Gebiet der Provinz Alberta (Alberta Farmers' Association)[12]).

Diese Farmervereinigungen waren weder Genossenschaften noch Erwerbsunternehmungen überhaupt. Sie wurden als reine Standesvertretungen der Farmer gegründet und sind es auch geblieben. Der zugrundeliegende Gedanke war der, daß die Gesetzgebung allein dem Farmer keinen ausreichenden Schutz gewähren könnte, wenn nicht gleichzeitig eine dauernde Organisation der Farmer zur Wahrnehmung ihrer Interessen bestünde.

Schon im ersten Jahre ihres Bestehens setzte die Territorial Grain Growers' Association ihr Programm in die Tat um. Auf ihr Betreiben beschloß das Parlament eine Novelle zum Manitoba Grain Act, durch die der Laderampenbau und die Wagengestellung durch die Eisenbahn neu geregelt wurden. Einen weiteren Erfolg erzielte sie durch obsiegendes Urteil in einem Prozeß gegen die Canadian Pacific, wodurch eine Wagenverteilung in der Reihenfolge der Anträge an die Verlader gesichert wurde.

---

[10]) Patton, a. a. O. S. 31.

[11]) Nach der Bildung der Provinz Saskatchewan (1905) wurde der Name in Saskatchewan Grain Growers Ass. ungeändert.

[12]) Vgl. Booth, a. a. O. S. 10.

2. Eindringen der Farmer in den Getreidehandel.

Die Farmerbewegung beschränkte sich ursprünglich darauf, mit Hilfe von Interessenvertretungen einen Einfluß auf die Gesetzgebung zu gewinnen, mit dem Ziel, durch staatliche Reglementierung die wirtschaftliche Stellung der Farmer gegenüber dem Handel zu stärken. Das auf diesem Wege Erreichte blieb aber trotz aller Teilerfolge weit hinter den Erwartungen und Hoffnungen der Farmer zurück. Einen Beweis dafür liefert die Tatsache, daß die Bundesregierung schon im Jahre 1906 auf Betreiben der Weizenproduzenten einen neuen Untersuchungsausschuß[13]) einsetzte mit der Aufgabe, die von Farmerseite gegen den Getreidehandel vorgebrachten Beschwerden erneut auf ihre Berechtigung zu prüfen.

Auch die von den Farmern genossenschaftlich betriebenen Elevatoren konnten die Vormachtstellung des Getreidehandels nicht beeinträchtigen. Da diese Farmerelevatoren nicht gleichzeitig die Funktionen des Zwischenhandels ausübten, sondern einzig und allein aus der vorübergehenden Einlagerung und Verladung von Getreide Einkünfte bezogen, konnten sie sich gegenüber der Konkurrenz der großen Elevatorengesellschaften nicht behaupten, die im Handelsgeschäft einen Ausgleich für eventuelle Verluste aus dem reinen Verladegeschäft fanden.

Unter diesen Umständen lag es für die Farmer nahe, den Versuch zu wagen, selbst auf dem Großhandelsmarkt als Verkäufer aufzutreten, statt wie bisher sich mit Konsignationsverkäufen oder Verkäufen an den Zwischenhandel zu begnügen. Es war freilich zunächst für die Farmer nicht möglich, einen eigenen Zubringerdienst zu unterhalten, wie er dem Großhandel in seinem Elevatorensystem zur Verfügung stand, ein so großes Anlage- und Betriebskapital konnte von den Farmern nicht aufgebracht werden. Es konnte sich für sie zunächst nur darum handeln, eine eigene Kommissionsfirma für den Verkauf von Farmergetreide in Winnipeg zu gründen. Ein solcher Plan ließ sich mit verhältnismäßig geringen finanziellen Mitteln verwirklichen und hatte bei entsprechender Beteiligung der Farmer auch Aussicht auf Erfolg.

Der Gedanke zur Gründung einer eigenen Getreidehandelsgesellschaft stammte von E. A. Partridge, einen Farmer aus der Gegend von Sintaluta (Saskatchewan), dessen Initiative und Organisationstalent die Anfänge des genossenschaftlichen Getreidehandels in Kanada zu verdanken sind[14]). Die bestehenden Farmerorganisationen waren als lose Vereinigungen zahlreicher kleiner Ortsgruppen wenig geeignet zur Führung eines kaufmännischen Unternehmens,

---

[13]) Vgl. Booth, a. a. O. S. 10.

[14]) Vgl. hierzu und zum folgenden die ausführliche Darstellung bei Patton, a. a. O. S. 43 ff. und ferner Booth, a. a. O. S. 11 ff.

eine solche Aufgabe hätte auch außerhalb ihres Tätigkeitfeldes gelegen. Die Gründung der neuen Gesellschaft, die den Namen Grain Growers' Grain Co. erhielt, erfolgte daher unabhängig von den bestehenden Farmerorganisationen durch eine kleine Farmergruppe unter Führung Partridge's im Jahre 1906.

Die Gesellschaft sollte zunächst Elevatoren weder bauen noch erwerben, sie sollte kein Getreide für eigene Rechnung kaufen, sondern lediglich den kommissionsweisen Verkauf von Getreide für ihre Mitglieder übernehmen, wobei man von dem Gedanken ausging, daß hierzu wenig Kapital erforderlich und das Risiko denkbar gering sei. Zur Wahrung des genossenschaftlichen Charakters wurde bestimmt, daß nur Farmer Anteile erwerben dürften, und zwar nicht mehr als vier Anteile je Mitglied. Die Shares lauteten auf 25 Dollars, waren nicht übertragbar und kein Farmer hatte mehr als eine Stimme („one vote principle").

Die Kapitalbeschaffung der neugegründeten Gesellschaft gestaltete sich sehr schwierig. Es wurden zunächst nur 10% je Share, also 2,50 Dollars, eingefordert, die von den meisten Farmern wohl mehr als Geschenk denn als Kapitalseinlage gegeben wurden. Aus juristischen Gründen wurde der Gesellschaft ein Bundes-Charter verweigert und deshalb die Gründung unter Manitoba Charter vorgenommen, da man mit Rücksicht auf die nahe Ernte nicht länger warten wollte. Schließlich wurde auch ein Sitz an der Winnipeger Börse für 2500 Dollars erworben, was freilich nur unter Zuhilfenahme privater Mittel der Gründer möglich war.

Es war vorauszusehen, daß der in der Börse organisierte Getreidehandel der neuen Farmergenossenschaft nicht kampflos den Weg in sein eigenes Interessengebiet freigeben würde. Ein Anlaß war bald gefunden. Die Grain Growers' Grain Comp. hatte nämlich in einem Geschäftszirkular an ihre Mitglieder und Kunden bekanntgegeben, daß sie ihre Nettoeinnahmen am Ende der Saison nach Maßgabe der Beteiligung an den Umsätzen zurückvergüten werde („Dividends on patronage basis"). Hierin erblickte die Börse eine Verletzung ihrer Bestimmungen und schloß die Farmergesellschaft von der Börse aus.

Die Farmergenossenschaft konnte sich in den folgenden Monaten nur durch direkte Getreideverkäufe unter Umgehung der Börse und insbesondere durch einen großen Abschluß mit der Großeinkaufsgesellschaft der schottischen Konsumgenossenschaften mühsam über Wasser halten. Im April 1907 wurde sie von der Börse erneut zum Handel zugelassen, nachdem sie durch formellen Beschluß den Plan zur Verteilung von „patronage dividend" aufgegeben hatte. Hiermit waren aber noch nicht alle Schwierigkeiten beseitigt. Die Haltung der Börse hatte die Regierung von Manitoba veranlaßt, gewisse Änderungen in deren Satzungen vorzuschreiben, worauf die Börse

mit Auflösung antwortete. Sie eröffnete erst im September 1908 wieder, diesmal als nichtkorporierte, freiwillige Vereinigung, was sie bis heute geblieben ist. Es gelang den Elevatoren- und Mühlengesellschaften, einen Börsenbeschluß herbeizuführen, wonach die feste Kommissionsgebühr von 1 ct. je bushel probeweise für ein Jahr aufgehoben wurde. Die Maßnahme richtete sich speziell gegen die Kommissionsfirmen, deren Einnahmen ausschließlich aus Kommissionsgebühren herrührten, während die Elevatorengesellschaften in der Lagerung von Getreide und anderen Transaktionen ausreichenden Ersatz für den Einnahmeausfall finden konnten.

In dieser Situation, die ganz besonders für die Grain Growers' Grain Co. kritisch zu werden drohte und ihren Fortbestand in Frage stellte, richteten die Direktoren einen Appell an ihre Mitglieder und Kunden, in dem sie unter Darlegung der Lage für eine Beibehaltung der Kommissionsgebühr plädierten. Schon bei dieser Gelegenheit erwies sich der genossenschaftliche Geist und das starke Zusammengehörigkeitsgefühl der kanadischen Farmer, das so charakteristisch für die ganze Entwicklung der Bewegung geworden ist, als stark genug zur Überwindung der Krise. Die Farmer sprachen sich in der Mehrzahl für eine freiwillige Zahlung der Kommissionsgebühr aus, die Anlieferungen aus der Getreideernte des Jahres 1909 waren noch größer als in den Vorjahren und damit der Bestand der Grain Growers' Grain Co. endgültig gesichert.

Im Geschäftsjahr 1909/10, dem vierten Jahr ihres Bestehens, hat die Farmergesellschaft 16,3 Mill. bushels Getreide gehandelt, das sind etwa 10 % der Gesamtlieferungen West-Kanadas in diesem Erntejahr[15]). Sie hatte damit trotz aller Schwierigkeiten ihren Platz im Getreidehandel nicht nur zu behaupten vermocht, sondern sogar ihren Umsatz von Jahr zu Jahr steigern können. Mit einem eingezahlten Kapital von 5000 Dollars im Jahre 1906 gegründet, verfügte sie am Schluß des vierten Geschäftsjahres bereits über ein Kapital von 293 000 Dollars. Der vorübergehende Ausschluß von der Getreidebörse hatte die Leitung frühzeitig auf den direkten Getreideverkauf an Mühlen und Exporteure im Osten Kanadas hingewiesen, im Jahre 1909/10 wurden bereits 6 Mill. bushels Getreide direkt an den Exporthandel verkauft.

Hier bahnte sich also schon eine Entwicklung an, die geeignet war, den Farmer mit der Zeit vom privaten Getreidehandel unabhängig zu machen. Wenn es gelang, im Produktionsgebiet selbst durch eigene genossenschaftliche Elevatoren weitere Getreidemengen zu erfassen und auf der anderen Seite in der Verteilungssphäre durch eigene Exportagenturen Getreide abzusetzen, so wäre damit eine lückenlose Kette hergestellt, die alle Funktionen des Handels in den Händen der Farmerorganisationen vereinigte.

---

[15]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 75.

Die Farmer sind in den nächsten Jahren folgerichtig diesen Weg gegangen. Die nächste Periode der Farmerbewegung wird gekennzeichnet durch den Aufbau eines genossenschaftlichen Elevatorennetzes in allen drei Prärieprovinzen.

3. Die Elevatorengesellschaften der Farmer.

Durch die Tätigkeit der Grain Growers' Grain Co., einer von Farmern geleiteten und im Besitz von Farmern befindlichen Kommissionsfirma, waren die Produzenten auf dem Großhandelsmarkt erfolgreich in Wettbewerb mit dem Privathandel getreten. Eine derartige Organisation gestattete zwar den Produzenten die Umgehung des lokalen Zwischenhandels und der Elevatorengesellschaften, diese Vorteile kamen aber naturgemäß nur jenem Teil der Farmer zugute, der bei günstiger Lage zur nächsten Bahnstation eine so große Menge Getreide produzierte, daß er einen Eisenbahnwagen damit füllen konnte[16]). Die kleinen Weizenproduzenten, deren Ernte zur Beladung eines Waggons nicht ausreichte und denen die Entfernung von der Eisenbahnstation eine Beladung des Waggons innerhalb der vorgeschriebenen Ladefrist von 24 Stunden unmöglich machte, blieben nach wie vor darauf angewiesen, die Stationselevatoren zu benutzen und ihr Getreide den Elevatorenagenten unmittelbar zu verkaufen.

Das Interesse des größeren Teiles der Farmerschaft konzentrierte sich also nach wie vor auf eine Reform am lokalen Markt, von wo die Bewegung auch ausgegangen war. Der Anti-Elevatorenbewegung war es zwar gelungen, die Errichtung von flachen Kornspeichern und Laderampen und eine gerechtere Wagenverteilung durchzusetzen, aber die Umgehung der Elevatoren erwies sich bald als unwirtschaftlich und undurchführbar. Die arbeitssparende Methode der Lagerung und Verladung durch Elevatoren bot Vorteile, die auf die Dauer nicht ignoriert werden konnten. Auf der anderen Seite mußten sich die Farmer, trotz aller regulierenden Eingriffe der Gesetzgebung, durch die Elevatoren benachteiligt fühlen. Die Beaufsichtigung der Elevatoren durch die Behörden und die amtliche Festsetzung der Gebühren änderten nichts an der Tatsache, daß die Elevatoren in ihrer doppelten Funktion als private Getreidehändler und öffentliche Lagerhalter ihre privatwirtschaftlichen Interessen in den Vordergrund stellten. Die Farmer blieben in ihrer Verfügung über ihr Getreide beschränkt, sie konnten nur ausnahmsweise gesonderte Einlagerung ihres Getreides („special bin") erlangen und waren in der Festsetzung der Ankaufspreise und der Einstufung des Getreides von den Elevatoren-Agenten abhängig[17]).

Die Mißstände in der Behandlung der kleinen Weizenproduzenten, ihre tatsächliche und vermeintliche Benachteiligung durch Preis-

[16]) Es sind das etwa 1000 bis 1200 bushel oder rund 25 Getreidefuhren.
[17]) Vgl. auch Patton, a. a. O. S. 79 ff. und Booth a. a. O. S. 13 f.

vereinbarungen und trustähnlichen Zusammenschluß der großen Elevatorengesellschaften ließen die Wünsche der Farmer nach einer Änderung des Elevatorensystems immer dringlicher werden.

Dabei wurde zunächst von Farmerseite die Errichtung eines eigenen Elevatorensystems nicht in Erwägung gezogen, das hierzu erforderliche Kapital wäre nicht aufzubringen gewesen. Die Farmervereinigungen wandten sich vielmehr an den Staat um Hilfe und erklärten, wenn schon ein Elevatorenmonopol unvermeidlich sei, dann sollte es wenigstens ein staatliches Monopol sein[18]). Eine einheitliche Lösung dieses Problems wurde von den beteiligten Regierungen der drei Prärieprovinzen erwogen, scheiterte aber an verfassungsrechtlichen Bedenken.

Nach längeren Beratungen, an denen die Manitoba Grain Growers' Grain Association hervorragenden Anteil hatte, entschloß sich die Manitoba-Regierung zu selbständigem Vorgehen. Sie kaufte im Laufe des Jahres 1910 insgesamt 163 Elevatoren und errichtete noch 10 weitere Elevatoren innerhalb der Provinz. Schon nach Ablauf des ersten Geschäftsjahres ergab sich für die Regierung ein erheblicher Verlust, die Einnahmen deckten knapp 52 % der Unkosten[19]). Die Elevatoren waren zu teuer bezahlt worden, sie waren schlecht ausgewählt und außerdem zeigte sich, daß die Einnahmen aus Lager- und Verladegebühren allein nicht ausreichten, um den Elevatorenbetrieb rentabel zu machen. Wie die Dinge lagen, hatte die Regierung weder ein Monopol für den Betrieb von Elevatoren noch war sie im Wettbewerb den Elevatorengesellschaften gleichgestellt, letztere zogen ihre Gewinne aus dem Handel mit Getreide und waren nicht ausschließlich auf die Lagergebühren angewiesen.

Als auch das zweite Geschäftsjahr für die Manitoba-Regierung mit einem Verlust abschloß, trat sie in Unterhandlung mit der Grain Growers' Grain Co., und diese erklärte sich bereit, die Elevatoren zu mieten. Es war der Farmergesellschaft durchaus erwünscht, auf diese Weise ohne große Kapitalsinvestitionen in den Besitz von Elevatoren zu kommen. Die Leitung der Grain Growers' Grain Co. hatte nämlich inzwischen erkannt, daß der Wettbewerb mit dem Getreidehandel auf die Dauer doch nur auf gleicher Basis mit diesem zu führen sei. Die Elevatorengesellschaften bekämpften das reine Kommissionsgeschäft, wie es die Farmergesellschaft bis dahin betrieb, indem sie durch Ermäßigung der Gebühren und sogar freie Einlagerung möglichst viel Getreide durch ihre Elevatoren zu leiten suchten. Der finanzielle Ausgleich lag für sie in den Gewinnen aus dem Betrieb der Terminal-Elevatoren, die bessere Verkaufsdispositionen ermöglichten.

---

[18]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 81.
[19]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 88.

Wollte die Farmergesellschaft ihren Geschäftsumfang behaupten, so mußte sie ähnliche Vorteile am lokalen Markt bieten, und das war für sie nur möglich durch ein eigenes Elevatorensystem, d. h. durch den Übergang vom reinen Kommissionsgeschäft zum voll ausgebildeten Getreidehandel. Es ist kein Zufall, sondern nur die Folge dieser Umstellung, daß die Farmergesellschaft im gleichen Jahre, in dem sie den Betrieb von Country-Elevatoren übernahm, einen Terminal-Elevator in Fort William von der Canadian Pacific mietete und eine eigene Exporthandelsgesellschaft gründete[20]). Die Tätigkeit der Grain Growers' Grain Co. erstreckte sich also nun auf folgende Geschäftszweige: Ankauf und Einlagerung von Getreide in Country-Elevatoren, Getreidehandel an der Winnipeger Börse, Einlagerung von Getreide für eigene und für fremde Rechnung im Terminal-Elevator und Getreideausfuhr[21]).

In den benachbarten Weizenprovinzen Saskatchewan und Alberta war das Verlangen der Farmer nach staatlicher Verwaltung der Elevatoren nicht geringer als in Manitoba. Man konnte aber dort bereits die Erfahrungen aus dem fehlgeschlagenen Experiment der Manitoba-Regierung nutzbringend verwerten. Die in Saskatchewan eingesetzte Elevator-Kommission verwarf alle Vorschläge, die auf staatliche Leitung der Elevatoren hinzielten, und kam zu dem Ergebnis, daß eine von den Farmern zu gründende Elevatorengesellschaft bei ausreichender finanzieller Hilfe durch die Provinz am ehesten Aussicht auf Erfolg habe. Durch einen entsprechenden Akt der Gesetzgebung wurde dann im Jahre 1911 die Saskatchewan Cooperative Elevator Co. begründet.

Die Konstruktion der Saskatchewan Cooperative Elevator Co. war der Form nach eine Art Aktiengesellschaft mit genossenschaftlichem Charakter und stellte insofern einen neuen Typ dar. Die Kapitalbeschaffung sollte in der Form erfolgen, daß Anteilscheine nur an Farmer ausgegeben wurden. Dabei durfte kein Farmer mehr als 20 shares besitzen und hatte unabhängig von der Zahl seiner Anteilscheine nur eine Stimme („one-vote" Prinzip der Genossenschaften). Die Anteileigner waren in lokalen Gruppen organisiert, die jeweils nur einen Delegierten in die Generalversammlung der Anteilseigner entsenden konnten. Jede Gruppe wählte ein „local board" von fünf Mitgliedern, dessen Funktionen aber lediglich beratender Natur waren, denn die verantwortliche Leitung der lokalen Eleva-

---

[20]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 148.

[21]) Der Geschäftsbericht der Grain Growers' Grain Co. umfaßte später noch eine Reihe von anderen Zweigen, die in diesem Zusammenhang aber außer Betracht bleiben können. Sie ist z. B. Lieferungsgenossenschaft für Farmbedarf, betreibt genossenschaftlichen Viehabsatz, außerdem gibt sie eine Zeitschrift heraus, den Grain Growers' Guide. Vgl. hierzu Booth a. a. O. S. 23 ff.

toren unterstand direkt dem zentralen Direktorium und dessen Angestellten.

Der Aufbau des geplanten Elevatorennetzes ging in folgender Weise vor sich: Die Errichtung oder der Ankauf eines Getreide-Elevators erfolgte auf Verlangen der Farmer, wenn deren Getreideanbaufläche mindestens der Kapazität des Elevators entsprach und wenn der Nennwert der gezeichneten shares mindestens die Kosten des Elevators deckte. Trafen diese Voraussetzungen zu, so brauchten die Farmer nur 15 % der shares einzuzahlen, die Regierung gewährte für die restlichen 85 % ein verzinsliches und in 20 Jahren tilgbares Darlehen[22]).

Die Saskatchewan Cooperative Elevator Co. war von vornherein als eine Getreide-Handelsgesellschaft gegründet worden. Ihre Charter gestattete sowohl den Handel wie die Lagerung von Getreide, den Betrieb von Country-Elevatoren wie auch den von Terminal-Elevatoren. Was in Manitoba erst auf dem Umwege über ein verfehltes Regierungsexperiment erreicht worden war, wurde in Saskatchewan nach sorgfältiger Prüfung und mit finanzieller Unterstützung durch die Regierung von den Farmern selbst geschaffen.

In der Provinz Alberta kam mit geringfügigen Abweichungen eine ähnliche Regelung zustande, wie in Saskatchewan. Im Jahre 1913 wurde die Alberta Cooperative Elevator Co. gegründet.

Spätere Bestrebungen, die drei provinzialen Elevatorengenossenschaften zu vereinigen, hatte nur teilweisen Erfolg. Die Saskatchewan Cooperative Elevator konnte sich nicht dazu entschließen, ihre eigene Verkaufsagentur in Winnipeg aufzugeben, während die Alberta Cooperative Elevator Co., die schon bisher ihre Getreideverkäufe durch das Büro der Grain Growers' Grain Co. hatte ausführen lassen, zu einer Fusion bereit war, die unter dem Namen United Grain Growers' Ltd. im September 1917 erfolgte. Die Saskatchewan Cooperative Elevator Co. blieb bis zum Ankauf durch den Getreidepool im Jahre 1926 als selbständige Gesellschaft bestehen.

Die Elevatorengesellschaften der Farmer sind in Kanada von vornherein als zentral geleitete, regional organisierte Genossenschaften ins Leben gerufen worden. Ihre Entstehung wurde gefördert durch den Umstand, daß einerseits die Farmer ihre Forderung auf staatliche Bewirtschaftung der Elevatoren nicht durchzusetzen vermochten und daß andererseits lokale genossenschaftliche Elevatoren den Elevatorengesellschaften gegenüber nicht konkurrenzfähig waren. Die genossenschaftliche Farmerbewegung wurde hierdurch in neue Bahnen gelenkt, sie nahm den Kampf mit dem privaten Getreide-

[22]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 102 ff. und 354.

handel auf, indem sie ihre Absatzorganisation auf die gleiche Grundlage wie jener stellte und selbst Elevatorengesellschaften gründete.

Die Farmer schufen sich in diesen neuen Gesellschaften — allerdings teilweise mit Unterstützung der Regierung — ein ausgedehntes Elevatorennetz im Produktionsgebiet, sie erwarben Terminal-Elevatoren für die Einlagerung des Getreides und besorgten den weiteren Absatz durch ihre Vertreter an der Börse und durch Gründung eigener Exportgesellschaften. Ein derartig aufgebautes Unternehmen, das alle Geschäftszweige der privaten Elevatorengesellschaften umfaßte, mußte auch die Verkaufsmethoden des privaten Getreidehandels in vollem Umfang übernehmen. Kommissionsverkäufe für Rechnung der Anlieferer wurden durch die Farmergesellschaften zu Tagespreisen an der Börse ausgeführt, daneben konnten sie aber jetzt auch ebenso wie die privaten Elevatorengesellschaften fuhrenweise angeliefertes Getreide („street"-Weizen) für eigene Rechnung kaufen und in ihren Terminal-Elevatoren die einträglichen Operationen des Mischens, Reinigens und des Aufbesserns beschädigter Ware betreiben. Der zu Tagespreisen angekaufte „street"-Weizen wurde täglich durch entsprechende Terminverkäufe an der Börse gesichert. Getreideverkäufe wurden fast ausschließlich durch die Börse ausgeführt.

Der Unterschied gegenüber den privaten Elevatorengesellschaften lag nicht in den Geschäftsmethoden, sondern in der genossenschaftlichen Organisationsform der Farmergesellschaften. Ihre Anteilsscheine befanden sich ausschließlich in den Händen der Farmer, majorisierender Einfluß blieb durch Begrenzung der Anteile und des Stimmrechtes ausgeschaltet, die Kontrolle der Leitung durch die Mitglieder blieb ständig gewahrt. Daß eine Gewinnausschüttung nach Maßgabe der Getreidelieferungen zunächst nicht vorgenommen wurde[24]) („patronage-dividend"-Prinzip), ist wohl hauptsächlich darauf zurückzuführen, daß der laufend große Kapitalbedarf der Farmergesellschaften für Elevatoren nach Möglichkeit aus den Überschüssen gedeckt wurde.

Die Farmergesellschaften wurden sehr erfolgreich geleitet, sie vermochten nicht nur eine angemessene Verzinsung der Anteilscheine aufrechtzuerhalten, sondern vermochten gleichzeitig Reserven anzusammeln und ohne allzu starke Inanspruchnahme neuen Kapitals ihr Elevatorennetz auszudehnen. Beide Gesellschaften zusammen zählten 1919 rund 57 000 Mitglieder und besaßen 649 Country-Elevatoren[25]). Von den gesamten Getreideanlieferungen in den Prärieprovinzen liefen etwa 20 bis 25 % durch die Elevatoren der beiden Gesellschaften.

---

[24]) Seit 1925 verteilt die U. G. Gr. Kundendividende für „Street" Weizenlieferungen. Vgl. Patton, a. a. O. S. 360.

[25]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 189.

Die Elevatorengenossenschaften haben durch Verschärfung des Wettbewerbes viel dazu beigetragen, den kleinen Weizenproduzenten bessere Absatzbedingungen zu schaffen, was daraus hervorgeht, daß der private Getreidehandel gezwungen war, höhere Preise für den Ankauf von „street"-Weizen zu zahlen. Die North West Grain Dealers' Association versandte zu gewissen Jahreszeiten zwei verschiedene Preislisten für den Getreideankauf, die sogenannte „yellow list" enthielt höhere Ankaufspreise und galt für jene Stationen, wo Elevatoren der Saskatchewan Cooperative Elevators Co. bestanden[26]).

Die Existenz der Elevatorengenossenschaften ist für die weitere Entwicklung des genossenschaftlichen Getreideabsatzes von ganz außerordentlicher Bedeutung gewesen. Diese Gesellschaften haben den Zusammenschluß der Farmer in großen regionalen Verbänden vorbereitet, sie haben den Farmer dazu erzogen, über seine lokalen Interessen hinauszusehen und sie haben die Bedeutung gemeinsamen Handelns zur Erreichung wirtschaftlicher Vorteile durch ihre Erfolge wirksam demonstriert. In ihrer langjährigen Tätigkeit haben sie einen Stab von kaufmännisch geschulten Mitarbeitern herangezogen, der mit den Verhältnissen des Getreidemarkts vertraut war und später nach der Organisation des Weizenpools den gestellten Aufgaben sich gewachsen zeigte.

Da die Elevatorengenossenschaften aber mit den Methoden des privaten Handels arbeiteten und da sie insbesondere eine Regulierung des Getreideangebotes im Sinne einer gleichmäßigen Verteilung und besseren Anpassung an die Nachfrage (Politik des „orderly marketing") nicht anstrebten, blieb gerade das Hauptproblem der Weizenfarmer Kanadas ungelöst: Der Zwang zum Verkauf des Getreides zur Zeit des stärksten Angebotes blieb für die Mehrzahl der Farmer weiterbestehen.

[26]) Vgl. Report of the Royal Grains Inquiry Comission. 1925. S. 18.

B. Der kanadische Weizenpool.

I. Gründungsgeschichte des Weizenpools.

Neben den vorstehend geschilderten Grundlagen allgemeiner Natur, die der Entstehung des Getreidepools in Kanada besonders günstig waren, haben eine Reihe unmittelbarer Anlässe die Gründung der Weizenpoolorganisation entscheidend beeinflußt.

Es wurde dargelegt, daß die bis dahin bestehenden genossenschaftlichen Farmerorganisationen im wesentlichen auf gleicher Basis und mit den gleichen Verkaufsmethoden arbeiteten, wie die Elevatorengesellschaften des privaten Handels. Die Vorteile des Farmers beim Verkauf durch seine eigenen Elevatorengesellschaften bestanden in den besseren Einrichtungen dieser Elevatoren für gesonderte Einlagerung („special bins"), in der Ausrüstung mit Reinigungsmaschinen[1]) und insbesondere in den höheren Ankaufspreisen für fuhrenweise angeliefertes Getreide. Die Verschärfung der Wettbewerbsverhältnisse kam den Farmern allgemein zugute, während die Verminderung der Unkosten sich lediglich in höheren Dividenden der Anteileigner auswirkte, da eine „patronage dividend" nicht zur Verteilung kam.

Der Anstoß zu einer Änderung des genossenschaftlichen Absatzsystems ging aus von den Eingriffen der Kriegswirtschaft in den freien Getreidehandel und insbesondere von der Tätigkeit des „Canadian Wheat Board" im Erntejahr 1919/20.

Eine Regierungskontrolle des Getreidehandels hatte bereits während der beiden letzten Kriegsjahre bestanden. Das „Board of Grain Supervisors", zusammengesetzt aus Vertretern der führenden Getreidehandelsfirmen, der Farmer und der Regierung, bestimmte die Verkaufspreise für Getreide und regulierte die Verteilung der Getreideernte in Zusammenarbeit mit der „Wheat Export Company", einer Organisation der „British Royal Commission on Wheat Supplies", der die Versorgung der Alliierten Mächte mit Getreide oblag[2]).

Während die Tätigkeit des „Board of Grain Supervisors" in den beiden letzten Kriegsjahren sich im wesentlichen auf die Festsetzung

[1]) Vgl. Report of the Royal Grain Inquiry Commission 1925, S. 69.
[2]) Vgl. Booth, a. a. O. S. 37 f.

der Getreidepreise und die Überwachung des Handels beschränkte, übernahm das „Canadian Wheat Board" für das Erntejahr 1919/20 selbst den Verkauf der gesamten Ernte. Dem Board, an dessen Spitze James Stewart, der bisherige Präsident der Wheat Export Co. und F. W. Riddell, Direktor der Saskatchewan Cooperative Elevator Co., standen, hatte das Verkaufsmonopol für die Weizenernte. Es war gesetzlich ermächtigt, die Ankaufspreise festzusetzen, es bestimmte die Staffelung der Preise zwischen den verschiedenen Weizengraden und versorgte sowohl den Inlandsmarkt wie auch die Exportmärkte mit Weizen. Alle bestehenden Handelsorganisationen waren im Dienste des Board zu festen Gebührensätzen tätig, an der Winnipeger Börse wurde kein Weizen gehandelt.

Die Farmer erhielten bei der Ablieferung des Getreides eine feste Abschlagszahlung (2,15 Dollars je bushels Nr. 1 Northern Basis Fort William) und außerdem einen Anteilsschein („Participation Certificate"), der zum Empfang einer Restzahlung nach Verkauf der ganzen Ernte berechtigte. Die Participation Certificates wurden im Oktober 1920 mit 48 cts. je bushel Nr. 1 Northern eingelöst, so daß sich für die Farmer ein Gesamterlös von 2,63 Dollars ergab[3]). Der aus der gesamten Ernte nach Abzug aller Unkosten erzielte Erlös wurde also an die Farmer nach Maßgabe und Qualität ihrer Getreidelieferung verteilt, mit anderen Worten: Der aus der Ernte erzielte Erlös wurde gepoolt, alle Farmer erhielten für Weizenlieferungen gleicher Qualität den gleichen Preis, unabhängig vom Zeitpunkt der Lieferung.

Das Canadian Wheat Board wies schon die wesentlichsten Merkmale eines Getreidepools auf: Ablieferung des Getreides an eine gemeinsame Verkaufszentrale, Bevorschussung der Lieferung, gleicher Erlös für alle unabhängig vom tatsächlich erzielten Preis im Einzelfall. Nur die Tatsache, daß es sich bei dem kanadischen Wheat Board um einen gesetzlichen Ablieferungszwang für alle Farmer und nicht um eine vertraglich eingegangene freiwillige Lieferungspflicht einzelner Farmer handelte, unterscheidet die Tätigkeit des Wheat Board von der Wirkungsweise des gegenwärtig bestehenden Pools.

Die Tätigkeit des Wheat Board hat die Farmer mit den Grundprinzipien des Poolsystems bekannt gemacht und zweifellos in erheblichem Maße dazu beigetragen, die Durchführung der freiwilligen Poolorganisation einige Jahre später zu erleichtern. Es hat andererseits auch an Mißtrauen und Widerstand gegen diese neue Form des Verkaufes nicht gefehlt. Vielen Farmern erschien die vom Wheat Board geleistete Abschlagszahlung im Hinblick auf den hohen Stand der Weizenpreise zu niedrig. Sie suchten daher ihre „Participation Certificates" sobald als möglich zu verkaufen und es bedurfte der

---

[3]) Vgl. Booth, a. a. O. S. 38.

besonderen Ankündigung des Board, daß die Zertifikate nicht unter 40 cts. zur Einlösung kämen, um die Farmer von weiteren spekulativen Verkäufen abzuhalten[4]).

Im offiziellen Bericht des Wheat Board wurde festgestellt, daß der kanadische Farmer im Durchschnitt 25 cts. je bushel mehr erzielte als der Farmer in den U. S. A., obwohl der kanadische Verbraucher für sein Brot 1,5 cts. je Pfund weniger zu zahlen hatte[5]).

Die kanadische Regierung war zwar durch Gesetz ermächtigt, die Befugnisse des „Wheat Board" auf ein weiteres Erntejahr zu verlängern, konnte sich hierzu aber im Hinblick auf den Widerstand des Getreidehandels und der Mühlenindustrie nicht entschließen und hob das Board mit Ablauf des Erntejahres 1919/20 auf. Mitbestimmend für die Aufhebung war die Tatsache, daß auch in den Vereinigten Staaten die Handelsbeschränkungen aufgehoben wurden und die staatlichen Getreidekäufe der europäischen Absatzländer ein Ende nahmen. Der Getreidemarkt kehrte zu normalen Verhältnissen zurück und unmittelbar nach Aufhebung des Wheat Board wurde der Terminhandel an der Winnipeger Getreidebörse, der vom Mai 1917 bis August 1920 geruht hatte, wieder aufgenommen.

In den nun folgenden drei Erntejahren waren die Farmer der Weizenprovinzen unablässig bemüht, eine Wiedereinsetzung des Wheat Board gegen den Widerstand des Handels und die Abneigung der Regierung durchzusetzen. Nicht nur die breite Masse der Farmer, sondern auch ihre Führer ließen sich dabei von dem Gedanken leiten, daß in erster Linie die Wiederaufnahme des börsenmäßigen Getreidehandels den gewaltigen Sturz der Weizenpreise im Jahre 1921 verschuldet habe[6]), und daß der im Wheat Board zentralisierte Verkauf der Weizenernte den Farmern höhere Erlöse gebracht hätte.

Gleichzeitig wurde aber bereits durch den Canadian Council of Agriculture[7]) ein Projekt für einen freiwilligen Weizenpool auf der Basis fünfjähriger Lieferungskontrakte erstmalig ausgearbeitet. Zur selben Zeit entsandte auch die Farmerzeitung der United Grain Growers' Co. der „Grain Growers' Guide" eine Kommission zum Studium der genossenschaftlichen Absatzorganisation nach Kalifornien und anderen Staaten der U. S. A. und informierte durch eine Artikel-

---

[4]) Patton, a. a. O. S. 197.

[5]) Zitiert nach „Wheat Studies", a. a. O. S. 237.

[6]) Der Monatsdurchschnittspreis für Northern 1 in Winnipeg fiel von 274 cts. im September 1920 auf 194 im Dezember 1920 und von 149 cts. im September 1921 auf 114 im Dezember 1921.

[7]) Der Canadian Council of Agriculture (seit 1909) ist die Spitzenorganisation der landwirtschaftlichen Verbände, er umfaßt sowohl die „economic associations", wie die „business organisations" der Farmer. Vgl. Booth, a. a. O. S. 17.

serie ihre Leser über die dort im Entstehen begriffenen Großverkaufsgenossenschaften der Farmer[8]).

Die Beratungen über das Weizenpoolprojekt des Canadian Council of Agriculture wurden einem besonderen Ausschuß übertragen, der nach langwierigen Beratungen Ende 1921 den Plan für undurchführbar erklärte. Es erschien dem Ausschusse unmöglich, die geforderten 60% der Weizenanbaufläche für fünf Jahre kontraktlich zu binden und zu befriedigenden Vereinbarungen mit den Elevatorengesellschaften zu kommen[9]).

Während ein Teil der Farmer in der Errichtung des freiwilligen Pools trotz der zu erwartenden Schwierigkeiten das endgültige Ziel sah, bestanden die Farmer der größten Weizenprovinz Saskatchewan auf der Wiedereinsetzung des Wheat Board. Der weitere Rückgang der Weizenpreise ließ eine Regierungsmaßnahme erwünscht erscheinen, deren rasche Durchführbarkeit größere Erfolge versprach, als eine freiwilige Verkaufsorganisation der Farmer, die eine langwierige und im Ergebnis fragwürdige Vorbereitung erfordert hätte. Die Farmer sahen in der Wiederherstellung des staatlichen Zwangspools die sicherste Gewähr für eine schnelle und wirksame Besserung der Absatzverhältnisse.

Das neugewählte Parlament suchte 1922 den Wünschen der Farmer Rechnung zu tragen und beschloß die Wiedereinsetzung des Wheat Board. Die Übertragung der Zwangsbefugnisse bedurfte aber entsprechender Gesetze der Prärieprovinzen. In Manitoba wurde ein solches Gesetz abgelehnt, dagegen in Saskatchewan und Alberta angenommen. An sich hätte nun für die Wiedererrichtung des Wheat Board kein Hindernis mehr bestanden, wenn es möglich gewesen wäre, Persönlichkeiten zur Übernahme der Leitung zu finden. Hieran aber scheiterte die Durchführung. Die Premiers von Alberta und Saskatchewan sahen sich schließlich gezwungen, der Regierung mitzuteilen, daß keine der befragten Personen zur Leitung des Board bereit sei. Ohne gleichzeitige Kontrolle der Manitobaernte wollte niemand die große Verantwortung übernehmen, insbesondere war natürlich der Getreidehandel ein Gegner der geplanten Maßnahme.

Nachdem auch dieser Plan gescheitert war, machte Premier Dunning von Saskatchewan Ende 1922 einen neuen Vorschlag, der darauf abzielte, die beiden Exportgesellschaften der Saskatchewan Cooperative Elevator Co. und der United Grain Growers' Ltd. zu einer Canadian Farmer's Export Company zsammenzuschließen. Diese Gesellschaft sollte Weizenlieferungen der Farmer auf Poolbasis annehmen, Vorauszahlungen leisten und den überschießenden

---

[8]) Im Jahre 1920 wurde im Staate Washington der erste genossenschaftliche Getreidepool gegründet.

[9]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 201.

Verkaufserlös nach Maßgabe der Anlieferungen später zur Verteilung zu bringen. Der Dunning-Plan setzte also einen freiwilligen Pool an Stelle des Zwangspool, er unterschied sich aber auch vom Wheat Pool Projekt des Jahres 1920/21, denn die Weizenlieferungen sollten nicht an Verträge mit den Farmern geknüpft sein. Ein derartiger Pool konnte ohne staatliche Unterstützung ins Leben gerufen werden und hätte auch hinsichtlich der Finanzierung keine Schwierigkeiten bereitet, da hierfür die Mittel der beiden Farmergesellschaften zur Verfügung standen. Die Ausführung scheiterte hauptsächlich am Widerstande der Saskatchewan Cooperative Elevator Co., die befürchtete, daß ein freiwilliger Pool zu einer wirksamen Marktbeeinflussung nicht fähig sei und die deshalb die Forderung nach Wiedereinsetzung des Wheat Board aufrechterhielt.

Zu Beginn des Jahres 1923 griff man daher erneut die Bemühungen zur Wiedererrichtung des Wheat Board auf und hoffte, daß nun auch die Manitobaregierung sich hierfür einsetzen werde. Die hierauf bezügliche Gesetzvorlage wurde aber in Manitoba mit knapper Mehrheit zurückgewiesen. Bei dieser Haltung der Provinz Manitoba und im Hinblick darauf, daß auch die Premiers der beiden anderen Prärieprovinzen im Wheat Board nur einen Notbehelf sahen, hatten die weiteren Bemühungen von vornherein nur wenig Aussicht auf Erfolg. Geeignete Persönlichkeiten zur Übernahme der Leitung des Board fanden sich nicht, so daß schließlich im Juni die Premiers von Saskatchewan und Alberta in einer gemeinsamen Kundgebung erklären mußten, es sei nicht möglich gewesen, das Wheat Board zu konstituieren.

Im vierten Jahre waren damit alle Pläne zur Besserung der Absatzverhältnisse mit staatlicher Hilfe gescheitert und es blieb nur noch der Weg der Selbsthilfe für die bedrängten Farmer der Prärieprovinzen.

Es blieb nunmehr der Initiative der verschiedenen Farmervereinigungen überlassen, aus eigener Kraft eine Organisation für den Absatz ihres Getreides zu schaffen. Wenige Wochen nach der Erklärung der beiden Premiers über das endgültige Scheitern der Wheat Board-Pläne, mußte die neue Weizenernte am Markt erscheinen, es galt daher rasch zu handeln, wenn nicht ein weiteres Jahr verloren gehen sollte.

Unter diesen Umständen griff man auf das Projekt eines freiwilligen Weizenpools zurück[10]). Auf Veranlassung des Direktoriums der United Grain Growers' Ltd. wurde eine Versammlung des Canadian Council of Agriculture nach Winnipeg einberufen und dieser der Vorschlag zur Organisation eines freiwilligen, alle drei Provinzen umfassenden Weizenpools mit kündbaren Lieferungskontrakten unterbreitet. Die beiden Elevatorengenossenschaften sollten dem Pool

[10]) Vgl. Booth, a. a. O. S. 44/45.

das Betriebskapital für das erste Jahr vorstrecken und ihr Elevatorensystem unter ähnlichen Bedingungen dem Pool zur Verfügung stellen, wie seiner Zeit dem Wheat Board. Die Farmergenossenschaften wollten sich also nicht aktiv an der Gründung eines Weizenpools beteiligen, wie es noch der „Dunning-Plan" des Vorjahres vorgeschlagen hatte.

Ein diesen Vorschlägen entsprechender Beschluß wurde von der Versammlung jedoch nicht gefaßt, die Organisation vielmehr den Farmervereinigungen der einzelnen Provinzen überlassen. Damit war die weitere Ausgestaltung des Planes in die Hände der provinzialen Farmervereinigungen gelegt, die auf einer gemeinsamen Konferenz in Regina am 23. Juli den definitiven Organisationsplan festlegten: Gemeinsames Verkaufsbüro bei provinzial getrennter Organisation. Mit der Ausarbeitung eines einheitlichen Schemas für die Lieferungsverträge und eines Planes für die zu errichtende gemeinsame Verkaufsagentur wurde ein Komitee aus Vertretern der Provinzialvereinigungen beauftragt[11]).

Am weitesten vorgeschritten waren die Vorbereitungen zur Poolgründung in der Provinz Alberta. Auf Veranlassung zweier großer Zeitungen kam Anfang Juli der hervorragende Organisator amerikanischer Genossenschaftsverbände, Aaron Sapiro, zu einer Vortrags- und Propagandareise nach Kanada[12]), der in Massenversammlungen das Interesse der Farmer für die Sache des Weizenpools zu wecken verstand. In dem erweiterten Organisationskomitee, das am 20. August die Werbekampagne zur Sammlung von Lieferungsverträgen einleitete, waren neben den Farmern, die Presse, die Banken, die Regierung und der Handel vertreten. Ein Beweis dafür, welche Bedeutung der wirtschaftlichen Lage der Farmer für die Gesamtwirtschaft zukam.

In Saskatchewan war die Situation insofern noch ungeklärt, als dort zwei voneinander unabhängige Farmerorganisationen gleichzeitig für Poolgründungen warben. Die neugegründete radikalere Farmers' Union of Canada, die in Saskatchewan ihre Hauptanhängerschaft hatte, trat für einen Pool auf Vertragsbasis ein, während die Saskatchewan Grain Growers' Association einen vertragslosen freiwilligen Pool befürwortete. Erst nach Ankunft Aaron Sapiros einigten sich die beiden rivalisierenden Vereinigungen auf den von der Farmers' Union befürworteten Vertragspool.

In der dritten Weizenprovinz, in Manitoba, nahm man eine abwartende Haltung ein, und verschob schließlich die Organisation eines Pools auf das folgende Erntejahr, mit Rücksicht darauf, daß die Erntebewegung schon zu weit vorgeschritten war.

---

[11]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 215.
[12]) Vgl. Pooling Alberta's Wheat, Calgary 1928, S. 9.

Die Kosten für die Organisation des Weizenpools wurden teilweise durch finanzielle Beihilfen der beiden Farmergenossenschaften gedeckt. Die United Grain Growers' Co. lieh den Gründungskomitees in Alberta und Saskatchewan je 5000 Dollars und die Saskatchewan Cooperative Elevator Co. gewährte dem Saskatchewan Pool ein Darlehen in Höhe von 15 000 Dollars[13]).

Sowohl in Alberta wie in Saskatchewan hatte man sich zum Ziel gesetzt, Lieferungskontrakte mindestens in Höhe von 50 % der Anbaufläche abzuschließen. Während man aber in Saskatchewan bestimmte, daß bei Nichterreichung dieser Quote bis zum 12. September 1923, die Verträge keine Gültigkeit haben sollten, gab man in Alberta den Mitgliedern für diesen Fall lediglich das Recht, vom Vertrag zurückzutreten. In beiden Provinzen konnte das gesteckte Ziel nicht erreicht werden, trotzdem konnte aber in Alberta der Pool für die 1923er Ernte noch in Funktion treten, da bei Fortführung des Werbefeldzuges die Neuaufnahmen die Zahl der Rücktritte von den Verträgen bei weitem übertrafen. In Saskatchewan wurde dagegen, ebenso wie in Manitoba, der Beginn der Pooloperationen auf das folgende Erntejahr verschoben.

Trotz der Erfolge in seiner Werbekampagne konnte der Alberta Pool doch erst Ende Oktober seine Tätigkeit aufnehmen. Neben dem Abschluß von Lieferungsverträgen war es notwendig, ein Kreditabkommen mit den Banken zur Finanzierung der Vorauszahlungen zu schließen, ferner Vereinbarungen mit den Elevatorengesellschaften über die Annahme und Behandlung von Poolweizen zu treffen und schließlich die Verkaufszentrale für den gelieferten Weizen zu errichten. Bezüglich der Finanzierung kam eine Vereinbarung mit der Canadian Bankers' Association zustande, wonach diese 15 Mill. Dollars zu 6 1/2 % für die Anfangszahlung zur Verfügung stellte, unter der Bedingung, daß die Alberta-Regierung die Garantie dafür übernahm, daß die Anfangszahlung 15 % unter dem augenblicklichen Marktpreis blieb[14]). Mit den beiden Elevatorengenossenschaften wurde die Benutzung der Elevatoren zu ähnlichen Bedingungen wie während der Tätigkeit des Wheat Board vereinbart. Die United Grain Growers' Ltd. ermöglichte es dem Pool nicht nur einen Börsensitz in Winnipeg zu erwerben, sondern stellte auch zwei ihrer leitenden Angestellten für die Geschäftsführung des Pools zur Verfügung.

So wurde es dem Pool möglich, trotz der vorgerückten Zeit und trotzdem schon ein großer Teil der in diesem Jahre sehr hohen Weizenernte von den Farmern verkauft worden war, noch 34 Mill. bushels Weizen umzusetzen, eine Menge, die ungefähr 26 % der damaligen Weizenernte von Alberta entsprach: Bei einer Anfangs-

[13]) Vgl. Booth, a. a. O. S. 46.
[14]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 218.

zahlung von 75 cts. je bushel Nr. 1 Northern ergab sich bei der Schlußabrechnung ein Nettoerlös von 1,01 Dollar für Nr. 1 Northern Basis Fort William[15]).

Durch den Erfolg des Alberta-Weizenpools in der Saison 1923/24 wurden die Vorarbeiten für die Poolorganisation der beiden anderen Provinzen wesentlich erleichtert. Es gelang in Saskatchewan, dem größten Weizenproduzenten unter den drei Prärieprovinzen, bis zum 26. Juni 1924 insgesamt 465 000 Kontrakte für eine Anbaufläche von 6,4 Mill. acres abzuschließen und damit über 50 % der Anbaufläche unter die Kontrolle des Pools zu bringen.

In Manitoba, wo mit der Organisation des Pools erst im Laufe des Jahres 1924 begonnen worden war, wurde das gesteckte Ziel, 40 % der Anbaufläche zur Lieferung an den Pool zu verpflichten, zwar nicht ganz erreicht, es gelang aber doch für über ein Drittel der Weizenfläche Kontrakte abzuschließen[16]).

Mit der Organisation von Weizenpools in allen drei Provinzen waren die Voraussetzungen für die Verkaufsgemeinschaft erfüllt, die dann auch mit einem Kapital von 150 000 Dollars als Canadian Cooperative Wheat Producers Limited inkorporiert wurde.

Die erste Sitzung des Direktoriums der neuen Gesellschaft fand im August 1924 statt. Es gelang, ein Kreditabkommen mit den Banken abzuschließen, wonach diese 25 Mill. Dollars der Central Selling Agency zur Verfügung stellten, ohne wie noch im Vorjahre im Falle des Alberta Pools eine besondere staatliche Garantie für die Aufrechterhaltung einer Spanne zwischen Vorauszahlung und dem Marktpreis für Weizen zu verlangen.

Bei Beginn seiner Tätigkeit verfügte der Weizenpool über Lieferungsverträge mit 91 195 Weizenfarmern für eine Anbaufläche von 10,7 Mill. acres bei einer Gesamtanbaufläche von 21,1 Mill. acres der drei Prärieprovinzen.

II. Wesen und Ziele des kanadischen Getreidepools.

Die Gründung des kanadischen Getreidepools bedeutet nicht nur einen Schritt über die bisherigen Formen des genossenschaftlichen Absatzes hinaus, sondern gleichzeitig auch eine Abkehr von dem bisherigen Absatzsystem, wie es von den Farmergenossenschaften alten Stiles gehandhabt wurde. Die Fortentwicklung erfolgte unter dem Eindruck, daß die Erfolge der Elevatorengenossenschaften die Grenze des auf diesem Wege Erreichbaren darstellten.

---

[15]) Vgl. Pooling Alberta's Wheat S. 9.
[16]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 220 f.

Die früheren Elevatorengenossenschaften der Farmer haben zweifellos die wirtschaftliche Position der Farmer gebessert. Die Farmer zogen Vorteile aus der Verschärfung des Wettbewerbes an den ländlichen Verladestationen, die Elevatoren dieser Genossenschaften trugen den Wünschen der Farmer Rechnung, sie besaßen bessere Einrichtungen und arbeiteten billiger als der private Handel. Die Elevatorengenossenschaften bedienten sich aber der gleichen Methoden wie der private Getreidehandel, d. h. sie kauften Getreide von den Farmern und verkauften dieses an der Börse. Sie unterschieden sich von den privaten Elevatorengesellschaften nicht durch die Art ihrer Geschäftsführung, sondern durch ihre genossenschaftliche Struktur, durch welche die erzielten Gewinne den Farmern selbst zugute kamen.

Die neue Form des genossenschaftlichen Absatzes, die durch den Getreidepool in Kanada zur Einführung kam, stammte aus den Vereinigten Staaten. Sie wurde von den Obst- und Gemüseproduzenten der pazifischen Staaten der Union zuerst angewandt und hat dort ihre Ausprägung erfahren. Der Entstehung der Poolorganisation liegen dabei etwa folgende Gedankenzüge zu Grunde:

Der Farmer, der als einzelner, kleiner Produzent den Verkauf seiner Produkte besorgt, ist dem Handel gegenüber im Nachteil. Er hat nur eine begrenzte Kenntnis der Marktlage und ist außerdem meist nicht in der Lage, den Verkauf seiner Produkte hinauszuschieben. Durch den Zusammenschluß mit anderen Farmern zum Zweck des Verkaufes genießt er den Vorteil einer größeren „bargaining power", wie die Amerikaner es bezeichnen, d. h. die Konzentration des bisher zersplitterten Angebotes erleichtert die Durchsetzung besserer Verkaufsbedingungen. Zudem wird es bei gemeinsamen Verkauf möglich, geschulte Kräfte mit ausreichender Kenntnis der Marktlage zu beschäftigen.

Der genossenschaftliche Verkauf in der Form des Pools gestattet außerdem, einer ungünstigen Marktsituation zum mindesten vorübergehend auszuweichen, das Angebot also den Bedürfnissen der Nachfrage regulierend anzupassen. Es ist dieser Gedanke des „orderly marketing", der die Ausbildung des neueren genossenschaftlichen Absatzsystems entscheidend beeinflußt hat.

A. Sapiro, einer der Hauptförderer des genossenschaftlichen Massenabsatzes in den U. S. A., der in Kanada durch seine Propagandatätigkeit erheblich zum Zustandekommen des Weizenpools beigetragen hat, definiert den Begriff des genossenschaftlichen Absatzes landwirtschaftlicher Produkte folgendermaßen:

„Co-operative marketing is a system under which farmers, by proper organization, can learn to merchandise a commodity and

control the flow of supply as to time, place and quantity and thereby have something to do with affecting the price value of the product[1]).

Die Propaganda für die Errichtung von Absatzgenossenschaften wurde dabei überall von dem Gedanken getragen, daß das unmittelbar nach der Ernte einsetzende Massenangebot der verkaufenden Farmer preisdrückend wirken und daß eine bessere Angleichung des stoßweisen Angebotes an die Bedürfnisse des Marktes den Farmern höhere Erlöse bringen müsse. Fast alle landwirtschaftlichen Produkte unterliegen nun den ungünstigen Absatzbedingungen, die durch periodisch auftretendes Massenangebot hervorgerufen werden. In ganz besonderem Maße aber die leichtverderblichen Erzeugnisse, die ein Ausweichen durch längere Lagerung nicht vertragen. Bei diesen wurde daher auch zuerst eine Änderung des Absatzsystems angestrebt und hierbei fand auch das „Poolen" der Verkaufserlöse durch die Genossenschaften Anwendung.

Der Ausdruck „Pool" bedeutet in diesem Zusammenhang, daß die Erlöse aus den zum Verkauf angelieferten Mengen für einen bestimmten Zeitraum (die „Pool"periode) gewissermaßen in den gleichen Topf fließen (den „Pool") und daß die Verteilung an die Beteiligten dann in der Form vorgenommen wird, daß jedes Mitglied für gleiche Mengen gleicher Qualität den gleichen Preis erhält. Durch diese Methode wird erreicht, daß die unvermeidlichen Preisschwankungen der Erlöse für die Mitglieder ausgeglichen werden und daß alle Mitglieder am Preisrisiko gleichermaßen beteiligt sind.

In dieser Form werden drei Viertel der Gemüse- und Obstproduktion der Genossenschaften in den Vereinigten Staaten abgesetzt[2]). Die Poolperiode richtet sich dabei nach dem Grade der Verderblichkeit des Produktes und schwankt zwischen wenigen Tagen und einigen Wochen (für Erdbeeren z. B. beträgt der Poolzeitraum meist nur einen Tag). Bei den kurzfristigen Pools wird naturgemäß keine Vorauszahlung geleistet, sondern der ganze Erlös kommt erst nach Abschluß des Verkaufes zur Auszahlung.

Bei den landwirtschaftlichen Stapelprodukten, wie Getreide, Baumwolle oder Tabak, erstreckt sich die Verkaufsperiode des Pools auf das ganze Jahr, er gilt von der Einbringung der Ernte bis zur Ablieferung der nächsten Ernte. Ein derartiger Pool hat nicht nur die Aufgabe, das Angebot zur Zeit der Ernte abzufangen, eine gleichmäßigere Risikoverteilung für die Farmer herbeizuführen und durch rationellere Organisation des Absatzes die Verkaufsunkosten herab-

---

[1]) Zitiert nach E. G. Nourse, Legal Status of Agriculture Cooperation, New York, 1927, S. 162.

[2]) Vgl. A. W. Mackay und W. J. Kuhrt: Management Problems of Cooperative Associations Marketing Fruits and Vegetables. U. S. Dep. of Commerce Bulletin 1414, 1926.

zudrücken. Bei den nichtverderblichen, lagerfähigen Stapelprodukten liegt der Gedanke nahe, durch Regulierung des Angebotes einen Einfluß auf die Preisgestaltung der Produkte auszuüben. Die radikaleren Genossenschaften glaubten sogar, bei Kontrolle des größeren Teiles des Angebotes den Markt beherrschen und das Preisniveau heraufsetzen zu können. Die Erkenntnis, daß derartigen Preiserhöhungsabsichten enge Grenzen gezogen sind, hat sich aber mehr und mehr durchgesetzt. Eine einseitige, willkürliche Preisfestsetzung durch die Genossenschaften muß an der Unmöglichkeit der Produktionsregulierung scheitern, die bei der Vielzahl der Produzenten und der Abhängigkeit des Ernteausfalles von außerwirtschaftlichen Faktoren ausgeschlossen erscheint.

Das Ziel der genossenschaftlichen Absatzorganisationen neueren Stils, Beeinflussung des Preisniveaus durch Belieferung des Marktes entsprechend der Nachfrage („orderly marketing") wird erreicht durch die regionale Zusammenfassung des Warenangebotes mit Hilfe des Lieferungskontraktes und die Regulierung des Absatzes durch eine einheitliche und in ihren Entschlüssen unabhängige Verkaufsleitung. Durch die Poolorganisation wird der zeitlich zusammengedrängte Massenverkauf einer Vielzahl kapitalschwacher Produzenten vermieden. Der Farmer erhält vom Pool als Anzahlung einen Teil der sonst durch Verkauf erzielten Barmittel, er ist also nicht mehr in der Zeit der ungünstigsten Marktbedingungen zum Verkauf gezwungen. Die zentrale Verkaufsleitung beschafft sich die zur Anzahlung erforderlichen Mittel durch Beleihung ihres Lagerbestandes und erhält für ihre Verkaufsdispositionen eine Handlungsfreiheit, die der einzelne Produzent im gleichen Ausmaß nicht haben könnte.

Der kanadische Weizenpool hat diese Form des genossenschaftlichen Absatzes landwirtschaftlicher Stapelprodukte aus den Vereinigten Staaten übernommen, wo 1920 die ersten regionalen Weizenpools in Washington, Idaho gegründet wurden. Infolge der günstigen Voraussetzungen, auf die sie traf, hat die kanadische Organisation ihre Vorläufer an Ausdehnung und in den Ergebnissen dann weit hinter sich gelassen.

In der Präambel zu dem Lieferungsvertrage, den der kanadische Farmer mit dem Provinzpool abschließt, heißt es bezüglich der Organisation:

„. . . The undersigned Grower desires to cooperate with other . . . Growers . . . for the purpose of promoting fostering and encouraging the business of growing and marketing wheat cooperatively and for eliminating speculation in wheat and for stabilizing the wheat market . . ."[3])

[3]) Zitiert nach Patton, a. a. O. Anhang E. S. 429.

Sehr viel genauer werden die Ziele des Weizenpools in der Charter der Central Selling Agency umschrieben, der Zweck der Poolorganisation ist danach folgender:

„To be an agricultural organization instituted for the purposes of mutual help, to serve as the central marketing association for the corporations and persons mentioned in Section A 1 hereof, but for no others; to improve methods and reduce cost of marketing grain; to reduce speculation, manipulation and waste and all unnecessary transactions in such marketing; to increase consumption, build up new markets and develop new uses for grain; to market same directly and with regularity, so as to furnish it economically to the users thereof; and to preserve for the Growers and the public their proper profits and econimies"[4]).

Die in diesem Programm zum Ausdruck kommenden Ziele des Weizenpools beziehen sich sämtlich auf den Verkauf. Bei den früheren Elevatorengenossenschaften lag das Schwergewicht der Organisation bei den Elevatoren, der Getreideverkauf war mehr oder weniger eine Konsequenz des Elevatorenbesitzes, während beim Pool umgekehrt der Verkauf das Primäre und der Elevatorenbetrieb nur die Folge der Verkaufsabsicht ist. Der Pool will seinem Programm nach die Methoden des Absatzes verbessern und die Kosten vermindern, er will nach Möglichkeit direkt und regelmäßig absetzen, er will die Getreidespekulation eindämmen, neue Absatzmärkte erschließen und schließlich will er die Gewinne aus den Verkäufen den Produzenten zuführen.

Die Durchführbarkeit dieses Programms beruht in erster Linie auf dem System der Lieferungsverträge mit den Farmern. Durch Art und Umfang der Kontrakte wird die Poolleitung in mehrfacher Hinsicht bessergestellt als der private Getreidehandel. Die unumschränkte Kontrolle über die Hälfte der gesamten kanadischen Weizenproduktion sichert dem Pool für eine Reihe von Jahren einen bestimmten Geschäftsumfang. Infolgedessen konnte der Pool seine Verkaufsorganisation von vornherein dem Umsatz entsprechend ausbauen, die Kreditverhandlungen mit den Banken waren auf dieser Grundlage leichter zu führen und eine Verbilligung der Zinssätze leichter zu erreichen. Infolge der Lieferungsverträge, durch die der Pool lediglich der unumschränkte Verkaufsagent des Farmers wird, vermindert sich das Risiko und dementsprechend die auf dem Verkauf lastenden Unkosten. Der Farmer erhält nur einen Teil des zu erwartenden Erlöses in Form eines Vorschusses; das Preisrisiko wird von der Gesamtheit der angeschlossenen Farmer gemeinsam getragen; es entfällt daher für den Pool die Notwendigkeit, sich bei der Abliefe-

[4]) Zitiert nach Proceedings of the First International Wheat Pool Conference, Regina, Sask. 1928, S. 42.

rung des Getreides durch Terminverkäufe („hedging") gegen Preisschwankungen zu sichern[5]). Da das an den Pool gelieferte Getreide nicht am Terminmarkt erscheint, vermindert sich in diesem Ausmaß auch der Preisdruck, der durch die hedging-Verkäufe des Getreidehandels in den ersten Monaten nach der Ernte zu entstehen pflegt.

III. Aufbau und Umfang der Poolorganisation.

Der kanadische Weizenpool tritt nach außen durch die Canadian Cooperative Wheat Producers Limited — wie die offizielle Bezeichnung des zentralen Verkaufsbüros lautet — als eine einheitliche Organisation auf. Im Innenverhältnis ist die Canadian Cooperative Wheat Producers Ltd. (gewöhnlich Central Selling Agency genannt) eine von den provinzialen Poolvereinigungen für den gemeinsamen Verkauf des Getreides gegründete Dachgesellschaft. Ihr Kapital wurde von den drei Provinzpools gezeichnet und ihre Direktoren werden von diesen gestellt. Die Gründung der provinzialen Absatzgenossenschaften erfolgte nach einem einheitlichen Plane und unter gleichen Gesichtspunkten, aber für jede der drei Prärieprovinzen gesondert, was ja schon daraus hervorgeht, daß der Alberta Pool ein Jahr früher in Tätigkeit trat, als die beiden anderen Pools.

Die Grundlagen und den eigentlichen Ausgangspunkt der Organisation des kanadischen Weizenpools bilden die nach den Prärieprovinzen benannten drei Getreideabsatzgenossenschaften: Die Alberta, die Saskatchewan und die Manitoba Cooperative Wheat Producers Ltd.[1]).

Sie gehören ihrer inneren Struktur nach zum Typ der zentralisierten Genossenschaften („centralized type"). Der einzelne Farmer schließt unmittelbar, ohne Einschaltung einer Zwischeninstanz, einen Vertrag mit der Leitung der provinzialen Poolvereinigung und wird durch diesen Vertragsabschluß unmittelbar Mitglied des Pools. Während bei den Genossenschaftverbänden („federated type") nicht der einzelne Farmer, sondern die lokalen Genossenschaften einem größeren Verbande korporativ beitreten.

Bei der großen räumlichen Ausdehnung des Poolbereiches und der hohen Mitgliedzahl ist es schwierig, einen engeren Kontakt der

---

[5]) Vgl. hierzu den Bericht der Royal Grain Inquiry Commission 1925. Dort heißt es (S. 131): „The Alberta Pool was not required by the banks to hedge its grain because the farmer gets only a partial advance and carries all the risk himself. That is, the farmer retains such a substantial interest in the grain until it is ultimately disposed of that is sufficient to protect the advance the bank makes against any loss. Loss if it occurs will fall upon the Pool members themselves."

[1]) Vgl. hierzu und zum folgenden die Übersicht über die Poolorganisation am Schluß des Kapitels.

Mitglieder untereinander aufrechtzuerhalten. Es ist daher für die Beziehungen der Mitglieder neben der direkten Bindung an die Zentrale ein lokaler Zusammenschluß der Poolmitglieder in Ortsgruppen („locals") vorgesehen. Diese Ortsgruppen übernehmen keinerlei Funktionen in der Geschäftsführung des Pools, sondern sind lediglich freiwillige Vereinigungen der Mitglieder, die hierdurch miteinander in Fühlung bleiben. Die Ortsgruppen leisten aber auch der Poolleitung wertvolle Dienste, da sie ihr die Verbindung mit den einzelnen Mitgliedern erleichtern. Die Ortsgruppen halten regelmäßig Versammlungen ab, bei welcher Gelegenheit dann auch offizielle Mitteilungen der Poolzentrale zur Kenntnis gebracht werden können[2]).

Die Einflußnahme der Einzelmitglieder auf die zentrale Geschäftsführung vollzieht sich auf dem Weg über gewählte Delegierte. Das Gebiet der einzelnen Provinzpools ist in Distrikte und Unterdistrikte aufgeteilt, deren Zahl in den einzelnen Provinzen verschieden ist[3]). Doch ist allen drei Poolorganisationen gemeinsam, daß die Delegierten in den einzelnen Unterdistrikten gewählt werden, und daß die Delegierten jedes Distriktes ihrerseits wieder einen der Direktoren für die zentrale Leitung wählen. Die von den Mitgliedern gewählten Delegierten vertreten die lokalen Interessen ihrer Wähler der Poolleitung gegenüber und nehmen auch als deren Beauftragte an der Jahresversammlung teil. Sowohl die Delegierten wie die Direktoren, die auf ein Jahr gewählt werden, können von den Mitgliedern abberufen werden[4]).

Die Mitgliedschaft des Weizenpools erwirbt der Farmer durch den Abschluß des Lieferungskontraktes. Dieser Vertrag stellt gewissermaßen das Kapital der Genossenschaft dar. Man hat dabei in Kanada die Form des langfristigen, unkündbaren Vertrages gewählt, die von den Konservenfabriken in Kalifornien zuerst angewandt und später von den dortigen Farmergenossenschaften übernommen wurde[5]). Der Farmer, der dem Pool beizutreten wünscht, schließt einen auf fünf Jahre lautenden Vertrag mit der Poolleitung, in dem er sich verpflichtet, sämtlichen von ihm angebauten Weizen nach Abzug des Saatgutes und des Futtergetreides an den Pool oder dessen Order abzuliefern. Für den Verkauf von Saat- oder Futterweizen ist die Genehmigung des Pools einzuholen. Wechselt der Farmer während der Laufzeit seines Kontraktes die Farm oder kauft er neues Land hinzu, so bleibt auch hierfür die restlose Ablieferungspflicht bestehen, denn der Vertrag folgt dem Weizen und nicht dem Boden[6]). Für jeden bushel Weizen, über den der Farmer anders als

---

[2]) Vgl. Pooling Alberta's Wheat, S. 10.
[3]) Vgl. die Übersicht am Schluß des Kapitels.
[4]) Vgl. hierzu Booth, a. a. O. S. 50.
[5]) Vgl. Pooling Alberta's Wheat, S. 33.
[6]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 248.

vertragsmäßig verfügt, verpflichtet er sich zur Zahlung einer Vertragsstrafe von 25 cts. an den Pool.

Bei Abschluß des Lieferungsvertrages zeichnet der Farmer einen Anteilschein im Nominalwert von 1 Dollar, ferner entrichtet er 2 Dollar als Beitrag zu den allgemeinen Organisationsunkosten. Der Farmer erklärt sich außerdem durch Abschluß des Vertrages einverstanden mit einer Abgabe, nicht höher als 2 cts. je bushel abgelieferten Weizens, als Beitrag zum Elevatorenfonds des Pools und mit einem Abzug in Höhe von 1 % des Erlöses für die Bildung eines Reservefonds[7]).

Die Erzwingbarkeit der Lieferungskontrakte ist lediglich durch die vorgesehene Vertragsstrafe gesichert. Die Poolleitung ist sich darüber klar, daß die Einhaltung der Verträge in erster Linie durch entsprechende Erziehungs- und Aufklärungsarbeit unter den Genossen gefördert werden muß, soweit nicht schon die geschäftlichen Erfolge des Pools den Mitgliedern unmittelbar die Vorteile der Vertragstreue demonstrieren. Die Gefahr, daß einzelne Farmer bei dringendem Bargeldbedarf oder bei besonders günstigen Marktpreisen Teile der Ernte anderweitig veräußern, ist immer vorhanden und wird sich auch unter den gegebenen Verhältnissen nicht beseitigen lassen.

Der vertraglichen Bindung des einzelnen Farmers an die provinziale Poolorganisation, die durch den Lieferungskontrakt geschaffen ist, entspricht der Vertrag, den die Provinzpools ihrerseits mit der zentralen Verkaufsgemeinschaft abschließen.

Das von den drei Provinzpools gemeinsam gegründete Verkaufsbüro, die Canadian Cooperative Wheat Producers Limited, meist Central Selling Agency genannt, ist eine unter Dominion Charter organisierte Genossenschaft mit einem autorisierten Kapital von 150 000 Dollars, das zu gleichen Teilen von den Weizenpools der drei Provinzen eingezahlt ist. Jeder der drei Provinzpools entsendet drei Direktoren in die Leitung der Central Selling Agency (C. S. A.). Diese neun Direktoren wählen aus ihrer Mitte wieder den geschäftsführenden Ausschuß, der aus drei Mitgliedern besteht, je einem aus jeder Provinz.

Die drei Provinzpools haben durch Vertrag alle Rechte, die ihnen aus den Lieferungsverträgen mit ihren Mitgliedern zustehen, auf die Central Selling Agency übertragen. Sie verpflichten sich, das ihnen gelieferte Getreide der C. S. A. zur Verfügung zu stellen und dieser auf Anforderung Vorschüsse für die Führung der Geschäfte zu gewähren. Auf der anderen Seite verpflichtet sich die C. S. A., das angelieferte Getreide zu verkaufen und den Erlös aus den Getreideverkäufen abzüglich der Unkosten anteilmäßig an die Provinzpools zu verteilen.

---

[7]) Der Wortlaut dieses Lieferungsvertrages ist abgedruckt bei Patton a. a. O. Anhang E, S. 429 ff.

Der Geschäftsbereich der Canadian Cooperative Wheat Producers Ltd. wird in § 8 a des Vertrages mit den Provinzpools[8]) wie folgt umschrieben:

„For the purpose of defining generally the field of activity of the Company, it is agreed that the departments of service hereunder mentioned and described may be established, maintained and administered by the Company, viz.:

1. Local sales (for delivery and use within the Province).
2. Sales domestic and export.
3. Finance.
4. Transportation beyond terminal points.
5. Statistics and information.
6. Field service (supervising the provincial field service and supervising publicity).
7. Terminal elevators and warehouses (handling of problems of receiving grain outside of the Province).
8. Grading.
9. General counsel.
10. Office systems (creating systems for respective provincial offices for efficiency for audits)."

Entsprechend soll der Geschäftsbereich der Provinzpools folgende Tätigkeiten umfassen (§ 8 b des Vertrages):

„For the purpose of defining generally the field of activity of the Associations it is agreed, that the departments of services mentioned and described hereunder may be established maintained and administered by the Associations:

1. Field service (membership, local publicity).
2. Elevators and warehouses (within the Province).
3. Local counsel (enforcement of membership contracts).
4. Relations with elevators.
5. Office management (actual administration).
6. Transportation to terminals."

Trotz der umfassenden Ermächtigung hat sich die C. S. A. in ihrer Geschäftsführung fast ausschließlich auf die mit dem Verkauf ihres Getreides unmittelbar zusammenhängenden Funktionen beschränkt. Sie hat ihrem Verkaufsbüro lediglich eine statistische Abteilung (Departement of publicity and statistics) und im letzten Geschäftsjahr ein Forschungslaboratorium für Weizen angegliedert[9]).

---

[8]) Der Wortlaut des Vertrages ist abgedruckt bei Patton, a. a. O. Anhang F, S. 435 ff. und bei Booth, a. a. O., Anhang S. 110 ff.

[9]) Vgl. Directors' Report 1928/29, S. 10.

Die früher von der C. S. A. verwalteten Terminal Elevatoren sind Ende des Geschäftsjahres 1927/28 auf den Manitoba Pool übergegangen[10]).

Die C. S. A. unterhält für den Getreideverkauf neben dem Hauptbüro in Winnipeg, dem die Kontrolle aller Verkaufsoperationen untersteht, eine Zweigstelle in Calgary für die Verkäufe in Alberta und die Ausfuhr über die pazifischen Häfen. Ferner hat der Pool Zweigstellen[11]) in Vancouver, Prince Rupert, Montreal, Toronto New York, London, Paris und Buenos Aires[12]). Außer diesen Zweigstellen hat der Pool für die Vermittlung von Getreideverkäufen eine Reihe Agenten im Ausland: Es bestanden im Jahre 1927/28 derartige Verbindungen in 16 verschiedenen Ländern[13]).

Als eine Untergesellschaft der C. S. A. wurde im Jahre 1928 die Canadian Pool Agencies Limited begründet welcher der Abschluß aller Versicherungen für den Pool obliegt[14]).

Elevatorensystem.

Der Weizenpool hat im ersten Jahr seines Bestehens ohne eigene Elevatoren gearbeitet. Für die Abnahme der Weizenlieferungen und ihre Überführung in Terminal Elevators wurden Vereinbarungen mit den bestehenden Elevatorengesellschaften getroffen.

Bei der großen Zahl langfristiger Lieferungskontrakte, über die der Pool bei Beginn seiner Tätigkeit verfügte, war es nicht schwierig, mit den Elevatorengesellschaften zu einer Einigung zu kommen, zumal an mehr als der Hälfte aller ländlichen Verladeplätze Elevatoren der beiden großen Farmergenossenschaften bestanden, deren Bereitwilligkeit zur Übernahme von Poolweizen von vornherein gesichert war. Auch fast alle privaten Elevatorengesellschaften erklärten sich bereit, Poolweizen anzunehmen und schlossen dementsprechend Verträge mit der Poolleitung[15]).

So wertvoll das Zusammenarbeiten mit den Elevatorenfirmen für die Gründungszeit war, so konnte doch für den Pool kein Zweifel darüber bestehen, daß ein eigenes Lagerhaussystem auf die Dauer jeder vertraglich geregelten Zusammenarbeit mit fremden Gesellschaften vorzuziehen sei.

---

[10]) Vgl. Directors' Report 1927/28, S. 14.

[11]) Vgl. Directors' Report 1927/28, S. 11 ff.

[12]) Das Zweigbüro in Argentinien hat die Aufgabe, laufend über die argentinische Ernte und deren Absatz zu berichten. Der argentinische Weizen ist der wichtigste Konkurrent des kanadischen auf dem Weltmarkt. Vgl. auch Directors' Report 1928/29, S. 18.

[13]) Vgl. Booth, a. a. O. S. 54.

[14]) Vgl. Directors' Report 1927/28, S. 15 und 1928/29, S. 17.

[15]) Schema eines solchen Vertrages abgedruckt bei Patton, a. a. O. Anhang G. S. 440 ff.

Erst mit Hilfe eines eigenen Elevatorennetzes konnte der genossenschaftliche Grundsatz des „service at cost" wirksam durchgeführt werden. Eine Herabminderung der Unkosten und die Möglichkeit der Gewährung höherer Ankaufspreise für den sogenannten „street"-Weizen war bei einem genossenschaftlich geleiteten eigenen Elevatorensystem zu erwarten.

Für den Weizenpool gab es zwei Wege, zu einem eigenen Elevatorensystem zu kommen, er konnte einmal mit Hilfe des kontraktlich vorgesehenen Abzuges von 2 cts. je bushel angelieferten Weizens eigene Elevatoren errichten und er konnte außerdem versuchen, das bestehende Elevatorensystem der beiden Farmergenossenschaften zu erwerben.

Im Falle der Saskatchewan Cooperative Elevator Co. führten diese Unterhandlungen zu dem Ergebnis, daß diese Gesellschaft auf Grund eines Beschlusses der Anteilseigner für einen Preis von etwas über 11 Mill. Dollars mit 451 local und 4 terminal Elevatoren in den Besitz der Saskatchewan Pool-Elevator Ltd. überging (1926)[16]). Der Verkauf wurde insofern sehr erleichtert, als die Anteileigner der Elevatorengesellschaften in ihrer Mehrzahl Mitglieder des Weizenpools waren, infolgedessen sowohl als Verkäufer wie als Käufer am Besitzwechsel interessiert waren.

Die Verhandlungen mit der United Grain Growers' Co., der anderen großen Farmergenossenschaft führten zu keiner Einigung. Sie lehnte durch Mitgliederbeschluß im Dezember 1926 das Kaufangebot des Pools ab, mit der Begründung, daß 52 % des von ihren Elevatoren umgesetzten Getreides nicht von Poolmitgliedern stamme und daß außerdem ein Weiterbestand des Pools über die erste Vertragsperiode hinaus noch nicht gesichert sei. Dagegen wurde das Direktorium ermächtigt, einzelne Elevatoren an den Pool zu verkaufen oder zu verpachten.

Die eigenen Elevatorengesellschaften des Pools wurden in allen drei Provinzen als Untergesellschaften der provinzialen Poolorganisation gegründet und werden von diesen aus dem angesammelten Elevatorenfonds finanziert. Das Direktorium ist identisch mit dem der Provinzpools, im übrigen aber haben die Elevatorengesellschaften einen eigenen Angestelltenstab.

In Saskatchewan und Alberta besteht keine Verpflichtung der Poolmitglieder, die Poolelevatoren zu benutzen, in Manitoba ist eine etwas abweichende Regelung getroffen. Es wurden dort lokale Vereinigungen gebildet, die sich vertraglich verpflichten, nur an den Poolelevator zu liefern. Durch ratenweise Abzahlung von Kapitalbetrag und Zinsen geht der Elevator nach zehn Jahren in das Eigentum der lokalen Vereinigung über[17]).

---

[16]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 232 ff.
[17]) Vgl. Booth, a. a. O. S. 74 ff.

Da die Rentabilität der Elevatoren in erster Linie von der Menge des umgesetzten Getreides abhängig ist, richtet sich die Baupolitik der Poolgesellschaften nach der Anbaufläche der Poolmitglieder im Bereich des zu errichtenden bzw. zu erwerbenden Elevators. Es werden zunächst die Stationen mit den größten Poolanlieferungen mit Elevatoren versorgt. In den ersten Jahren wurde eine Anbaufläche von 10 000 acres unter Poolkontrakt als Voraussetzung für die Errichtung eines Poolelevators gefordert, später hat man dann die Anforderungen herabgesetzt. Eine gewisse Anpassung an die Lieferungsverhältnisse der ländlichen Stationen wird dadurch erreicht, daß Elevatoren verschiedener Größe errichtet werden. In Saskatchewan geht man bis auf 25 000 bushels Fassungsraum herunter, um an möglichst vielen Stationen Pool-Elevatoren errichten zu können. In Alberta beträgt die Kapazität im Durchschnitt etwa 35 bis 40 000 bushels, in Manitoba ist sie noch etwas höher[18]).

Es ist dem Weizenpool schon in den ersten Jahren seines Bestehens gelungen, teils durch Kauf, teils durch Neubauten ein Elevatorennetz zu schaffen, das gestattet, einen großen Teil der Getreideanlieferungen durch eigene Elevatoren zu leiten.

Die Entwicklung des Pool-Elevatorennetzes in den drei Prärieprovinzen geht aus folgender Zusammenstellung hervor[19]):

	Alberta	Saskatchewan	Manitoba	zusammen
1925/26	3	89	8	100
1926/27	42	586	30	658
1927/28	160	727	57	944
1928/29	318	974	143	1435
Jan. 1930	439	1042	155	1636

Welche Stellung das Elevatorensystem des Pools innerhalb des Elevatorensystems der Prärieprovinzen einnimmt, zeigt folgende Aufstellung[20]):

	Country Elevatoren in Western Canada insgesamt	Pool Country Elevators	Kapazität der Poolelevatoren in 1000 bushels	Kapazität der Poolelevatoren in % der Gesamtkapazität
1925/26	4 292	100	3 200	2,3
1926/27	4 437	658	21 056	14,4
1927/28	4 692	944	30 208	19,5
1928/29	5 341	1 435	45 290	25,7
Jan. 1930	5 481	1 636	57 550	31,4

[18]) Vgl. Proceedings of the First International Pool-Conference, Regina 1928. S. 11—22.

[19]) Vgl. Pooling Alberta's Wheat 1928, S. 67 und Andrew Cairns in Manitoba Free Press, Annual Agricultural and Financial Review vom 9. Januar 1930.

[20]) Nach Andrew Cairns, Annual Review, Manitoba Free Press vom 9. Januar 1930.

Es ist also dem Pool hiernach gelungen, in knapp fünf Jahren, lediglich durch die geringen Abzüge von den Getreideanlieferungen ein modernes Elevatorensystem zu errichten und fast ein Drittel der Gesamtkapazität der Country Elevatoren in seine Hand zu bekommen.

In ähnlicher Weise hat der Pool auch Terminal-Elevatoren teils gekauft, teils gepachtet. Anfang 1930 verfügte der Pool über 12 Terminal-Elevatoren mit einer Kapazität von 38,3 Mill. bushels[21]).

	Kapazität in Mill. bushels
Davon leitet der Manitoba Pool:	
2 Terminal-Elevatoren in Port Arthur	2,7
1 Terminal-Elevator in St. Boniface	0,1
der Saskatchewan Pool:	
4 Terminal-Elevatoren in Port Arthur	23,0
1 Terminal-Elevator in Fort William	2,5
der Alberta Pool:	
2 Terminal-Elevatoren in Vancouver	6,8
1 Dom. Gov.-Elevator in Prince Rupert	1,2

Außerdem hat der Pool noch einen Getreideelevator in Buffalo mit einem Fassungsvermögen von 2 Mill. bushel.

In Port Arthur und Fort William, den wichtigsten Lager- und Umschlagshäfen für Getreide, kontrolliert der Pool somit 51,3 % des gesamten verfügbaren Lagerraumes, in Vancouver 45 %.

Mitgliederbestand.

Für die Ausbreitung der kanadischen Poolorganisation gibt der Mitgliederbestand einen Anhaltspunkt. Der Zahl der Lieferungsverträge nach sind rund 140 000 Farmer dem Weizenpool angeschlossen, im einzelnen gestaltete sich der Mitgliedsbestand[22]) wie folgt (in 1000):

Erntejahr	Alberta	Saskatchewan	Manitoba	zusammen
1923/24	25,6	—	—	
1924/25	30,7	51,3	9,2	91,2
1925/26	36,0	72,0	14,4	122,4
1926/27	38,5	80,4	17,2	136,1
1927/28	39,3	83,5	19,0	141,8
1929 (1. Okt.)	39,9	80,2	17,9	138,0

Es gibt nach dem letzten Census von 1926 in den drei Prärieprovinzen insgesamt 248 162 Farmen, die Mitgliedschaft des Pools umfaßt also hiernach 55,5 % der Farmen.

[21]) Nach Andrew Cairns in Manitoba Free Press, Annual Review vom 9. Januar 1930.

[22]) Zahlen für 1923 bis 1926/27 nach Pooling Alberta's Wheat, S. 61.

Der dem Pool angeschlossene Getreidepool der Provinz Ontario hatte 1927/28 insgesamt 12 750 Mitglieder[23]).

Der Mitgliederbestand gibt an sich noch keinen Aufschluß über den Umfang der dem Pool angeschlossenen Weizenproduktion, er sagt nichts aus über die Weizenmenge, die durch die Lieferungsverträge dem Pool zur Verfügung gestellt wird. Ein zuverlässiges Bild darüber, welche Weizenmengen der Pool tatsächlich kontrolliert, liefern lediglich die jährlichen Pool-Anlieferungen. Sie betrugen in den Prärieprovinzen in den letzten Jahren (in Mill. bushels)[24]):

		Weizenlieferungen an den Pool in Mill. bushels	Gesamtanlieferungen in Westkanada	Poollieferung, in % d. Gesamtlieferungen
Ernte 1923/24	Alberta	34,2	131,6	26
Ernte 1924	Alberta	23,0	59,4	38,8
	Saskatchewan	50,3	122,4	41,0
	Manitoba	8,4	32,3	26,0
	Zusammen	81,7	214,1	38,0
Ernte 1925	Alberta	45,2	93,2	48,5
	Saskatchewan	129,7	233,4	55,6
	Manitoba	12,5	32,0	39,0
	Zusammen	187,5	358,6	52,4
Ernte 1926	Alberta	44,3	89,1	48,5
	Saskatchewan	119,5	209,4	57,0
	Manitoba	16,2	41,1	40,0
	Zusammen	180,0	339,7	53,0
Ernte 1927	Alberta	71,1	—	46,5
	Saskatchewan	127,6	—	55,5
	Manitoba	11,2	—	40,0
	Zusammen	209,9	407,1	51,55
Ernte 1928	Alberta	67,4	—	45,6
	Saskatchewan	158,4	—	55,3
	Manitoba	18,4	—	43,4
	Zusammen	244,2	475,7	51,3
Ernte 1929 (August bis November)	Alberta	28,0	—	46,0
	Saskatchewan	69,4	—	60,3
	Manitoba	18,3	—	44,4
	Zusammen	115,7	(von 201 Mill.)	54,0

[23]) Vgl. Director's Report 1927/28, S. 18.

[24]) Angaben für 1923 bis 1926 nach Patton, a. a. O. S. 340.

Angaben für 1927 bis 1929 nach den Jahresberichten des Pools und nach Manitoba Free Press, Annual Agricultural and Financial Review vom 9. Januar 1930.

Es ergibt sich aus dieser Aufstellung, daß der Pool mit Ausnahme des ersten Jahres ständig mehr als die Hälfte des kanadischen Weizenabsatzes kontrolliert hat, eine Menge, die ausreichend erscheint, dem Pool alle Vorteile des Großhandels und einen nachhaltigen Einfluß auf den Markt zu sichern.

Struktur des kanadischen Weizenpools[25]).

Übersicht.

1. Canadian Cooperative Wheat Producers, Limited.

Gemeinsame Verkaufszentrale für die nachstehend aufgeführten provinzialen Poolvereinigungen und für den Ontario Weizenpool.

Kapital: 150 000 Dollars, eingezahlt zu einem Drittel von den drei Provinzpools.
Leitung: 9 Direktoren, je drei von jedem Provinzpool gestellt.
Hauptbüro: Winnipeg, 9 Zweigstellen in Kanada und im Ausland.
Untergesellschaft: Canadian Pool Agencies, Ltd.

2. Alberta Cooperative Wheat Producers.

Getreideabsatzgenossenschaft für die Provinz Alberta und die angeschlossenen Farmer in Brit. Col.

Reserve: 2,4 Mill. Dollars, angesammelt aus Abzügen vom Verkaufserlös, außerdem ein Elevatorenfonds in Höhe von 4,99 Mill. Dollars, ebenfalls aus Abzügen gebildet.
Leitung: 7 Direktoren, gewählt durch die Delegierten der 7 Distrikte.
Mitglieder: Mitgliederbestand 39 900; Mitgliedervertretung in der Jahresversammlung durch gewählte Delegierte der 70 Unterdistrikte. Jedes Mitglied zeichnet bei Aufnahme einen Anteilschein von 1 Dollar und 2 Dollars als Beitrag zu den Organisationsunkosten.
Untergesellschaft: Alberta Pool Elevators, Ltd.
Kapital: Entspricht der Höhe des Elevatorenfonds und ist im Besitz der Alberta Cooperative Wheat Producers.
Direktorium: Identisch mit Alberta Cooperative Wheat Producers.
Elevatoren: 439 Elevators, 3 Terminal Elevators in Vancouver und Prince Rupert.

3. Saskatchewan Cooperative Wheat Producers.

Getreideabsatzgenossenschaft für die Provinz Saskatchewan.

Reserve: 6,6 Mill. Dollars; Elevatorenfonds: 12,2 Mill. Dollars.
Leitung: 16 Direktoren, gewählt durch Delegierte von 16 Distrikten.

---

[25]) Unter Benutzung der angegebenen Literatur zusammengestellt nach dem Stande von Ende 1929.

Mitglieder: Mitgliederbestand 80 200; Vertretung der Mitglieder in der Jahresversammlung durch gewählte Delegierte der 160 Unterdistrikte. Beiträge wie bei Alberta.
Untergesellschaft: Saskatchewan Pool Elevators Ltd.
Kapital: Entspricht der Höhe des Elevatorenfonds und ist im Besitz der Saskatchewan Cooperative Wheat Producers.
Direktorium: Identisch mit Saskatchewan Cooperative Wheat Producers.
Elevatoren: 1042 Country Elevators. 5 Terminal Elevators in Fort William und Port Arthur.

4. Manitoba Cooperative Wheat Producers.
Getreideabsatzgenossenschaft für die Provinz Manitoba.

Reserve: 1,0 Mill. Dollars; Elevatorenfonds 2,0 Mill. Dollars.
Leitung: 7 Direktoren, gewählt durch Delegierte in 7 Distrikten.
Mitglieder: Mitgliederbestand 17 900; Vertretung der Mitglieder in der Jahresversammlung durch gewählte Delegierte aus 90 Ortsgruppen. Beiträge wie bei Alberta.
Untergesellschaft: Manitoba Pool Elevators Ltd.
Kapital: Entspricht der Höhe des Elevatorenfonds und ist im Besitz der Manitoba Cooperative Wheat Producers.
Direktorium: Identisch mit Manitoba Cooperative Wheat Producers.
Elevatoren: 155 Country Elevators. 3 Terminal Elevators (seit 1928).

IV. Die Arbeitsweise des kanadischen Weizenpools

Der kanadische Getreidepool vereinigt in seiner Organisation alle Funktionen, die mit der Überführung des Getreides aus dem Produktionsgebiet in die Hände des weiterverarbeitenden Verbrauchers verbunden sind. Wie schon der im vorigen Kapitel geschilderte Aufbau des Pools erkennen läßt, sind folgende Aufgaben mit seiner Tätigkeit verbunden: Der Pool s a m m e l t durch seine Elevatoren das Getreide im Produktionsgebiet, er l a g e r t es dann in eigenen Speicherräumen an der Westspitze der großen Seen, er besorgt ferner den weiteren Transport des Getreides über die Binnenseen nach den Ausfuhrhäfen an der atlantischen Küste und v e r k a u f t schließlich selbst an die Importeure der überseeischen Einfuhrländer bzw. an die inländische Mühlenindustrie im Osten Kanadas.

Die Sammlung des Getreides am Produktionsort und die Überführung in eine günstige Verkaufsposition bildet die Aufgabe der

Elevatorengenossenschaften der drei Provinzpools, deren Tätigkeit ergänzt wird durch die vertraglich gebundenen Elevatorengesellschaften des privaten Handels.

Nach den Bestimmungen des „Canada Grain Act" kann der Farmer bei der Anlieferung am Country Elevator auf viererlei Art über sein Getreide verfügen[1]):

1. Er kann sein Getreide direkt an den Elevator verkaufen unter Einigung über Grad und Besatz mit dem Elevatoragenten.
2. Er kann sein Getreide dem Elevator zur Einlagerung übergeben, wiederum unter Einigung über Grad und Besatz mit dem Elevatoragenten („General Storage" oder „Graded Storage").
3. Er kann gesonderte Einlagerung seines Getreides vereinbaren („Special-bin"), in diesem Falle bedarf es keiner Gradierung des Getreides, der Elevatoragent haftet dann nur für Identität und Gewicht der Getreidelieferung.
4. Der Farmer kann aber auch verkaufen (wie unter 1) oder einlagern (wie unter 2) ohne Grad und Besatz des Getreides vom Elevatoragenten festsetzen zu lassen (subject to inspector's grade and dockage"). In diesem Falle wird eine Probe der Getreidelieferung nach Winnipeg gesandt zur amtlichen Festsetzung von Grad und Besatz und die endgültige Regelung erst nach Eintreffen der Entscheidung vorgenommen.

Der unter 1 geschilderte Fall betrifft in der Hauptsache jene Farmer, die nicht genügend Getreide produzieren, um einen Eisenbahnwaggon füllen zu können und die daher fuhrenweise ihr Getreide verkaufen („street seller"). Die Mehrzahl aller Weizenfarmer fallen unter diese Kategorie und auch mengenmäßig stellen sie rund 50% des in Country Elevators angelieferten Weizens[2]).

In den Fällen 2 und 3 handelt es sich um sogenannte „carload-shipper", d. h. um Farmer, die mit ihrem Getreide einen Eisenbahnwaggon füllen können und selbständig disponieren wollen. Die „carload-shipper" bevorzugen die gesonderte Einlagerung („Special-bin"), da sie hierdurch neben voller Dispositionsfreiheit auch amtliche Getreideinspektion erreichen. Die gesonderte Einlagerung ist aber eine Raumfrage, sie scheiterte meist daran, daß die Elevatoren zu wenig Sonderschächte besaßen. Erst die Farmergenossenschaften und die Poolelevatoren haben hierin Wandel geschaffen und ihre Elevatoren mit einer ausreichenden Anzahl von Sonderschächten mit kleinem Fassungsraum versehen.

---

[1]) Vgl. Report of the Royal Grain Inquiry Commission S. 30 ff.; ferner auch Pooling Alberta's Wheat S. 23 f.

[2]) Vgl. Report of Royal Grain Inquiry Commission S. 11.

Diese allgemeinen Bestimmungen über die Behandlung des Getreides in den Country Elevatoren finden nun auch bei den Weizenlieferungen an den Pool entsprechend Anwendung.

Für die Anlieferer von „street" Weizen, soweit sie Mitglieder des Pools sind, ergibt sich dabei gegen früher eine erhebliche Besserung insofern, als sie ihren Weizen nun nicht mehr verkaufen, sondern ebenso wie die „carload-shipper" dem Pool zum Verkauf übergeben. Ihre Fuhrenlieferung wird behandelt wie der Bruchteil einer Waggonladung und auch entsprechend bevorschußt, allerdings sind die Elevatorengebühren für die Behandlung von „street" Weizen etwas höher, sie betragen zwischen 4 und 6 cts. je bushel je nach dem Grad des Weizens und den Verträgen mit dem Pool[3]).

Der Anzahlung, die der Farmer bei Anlieferung des Weizens erhält, wird die vom Pool zu Beginn der Saison festgesetzte Preisstaffelung zugrunde gelegt. In den meisten Jahren seit Bestehen des Pools betrug die Anzahlung 1 Dollar je bushel Nr. 1 Northern Basis Fort William. Der Farmer erhält seine Anzahlung entsprechend dem Grad, abzüglich der Frachtkosten nach Fort William (bzw. Vancouver für Alberta) und abzüglich der Elevatorengebühren. Gleichzeitig wird ihm eine Lieferungsquittung („grower's certificate") ausgehändigt[4]).

Der „carload-shipper" war schon vor Gründung des Weizenpools besser gestellt als der „street seller". Als Mitglied des Pools erhält er seine Anzahlung, nachdem seine Getreideladung amtlich gradiert und in einem Terminal-Elevator eingelagert ist, gegen Einsendung des darüber ausgestellten „Warehouse-receipt". Die Verladegebühren der Elevatoren für Waggonsendungen sind im Canada Grain Act auf maximal $2^1/_2$ cts. je bushel festgesetzt, doch beträgt die Gebühr im allgemeinen nur $1^3/_4$ cts.[5]).

Will der „carload-shipper" den Elevator ganz umgehen, so kann er sein Getreide von der Laderampe aus verfrachten. An jenen Stationen, wo Poolelevatoren bestehen, ist diese Art der Verfrachtung aber wenig gebräuchlich.

Da das Elevatorensystem des Pools von Jahr zu Jahr weiter wächst und ausgebaut wird, vollzieht sich die Sammlung des Poolweizens an den ländlichen Verladestationen und seine Konzentration in den Terminal-Elevatoren in steigendem Maße in eigenen Elevatoren. Die Weizenbewegung durch eigene Elevatoren und Laderampen entwickelte sich in den letzten Jahren wie folgt (in Mill. bushels)[6]):

---

[3]) Vgl. Pooling Alberta's Wheat, S. 24, und ferner Booth, a. a. O. S. 67 ff.
[4]) Vgl. Booth, a. a. O. S. 67.
[5]) Vgl. Booth, a. a. O. S. 69.
[6]) Vgl. Directors' Report 1927/28, S. 38.

		Anliefe-rungen durch Pool-eleva-toren	Anliefe-rungen durch eigene Lade-rampen	Zu-sam-men	in % der Gesamt-liefe-rungen an den Pool
1923	Alberta allein	—	2,6	2,6	7,5
1924/25	Manitoba, Saskatche-wan, Alberta	—	9,3	9,3	11,4
1925/26	„	15,7	17,0	32,7	17,5
1926/27	„	76,9	15,3	92,2	51,3
1927/28	„	112,1	10,8	122,9	58,6

Hiernach liefen also bereits im Erntejahr 1927/28 rund 60 % der gesamten Weizenlieferungen des Pools durch eigene Sammeleinrichtungen, 122,9 Mill. bushels von insgesamt 209,9 Mill. bushels, eine weitere Zunahme ist für die nächsten Jahre zu erwarten. Bei den übrigen Getreidearten den sogenannten „coarse grains" stellt sich der Prozentsatz noch etwas höher (rund 70 %)[7].

Hinsichtlich des Zeitpunktes der Getreideanlieferung ist eine Änderung seit Gründung des Pools bisher nicht eingetreten. Noch immer konzentriert sich der Hauptteil der Erntebewegung auf die Monate September bis Dezember mit Rücksicht auf die lange Transportpause der Binnenschiffahrt. Dies gilt sowohl für die Transporte aus dem Produktionsgebiet nach den Umschlagshäfen am Lake Superior, wie auch für die Weizentransporte auf den Binnenseen selbst[8].

Erst in letzter Zeit bemüht sich der Weizenpool eine Verlangsamung der Weizenbewegung zum Markt zu erreichen, durch Zahlung von Prämien für spätere Ablieferung. An sich haben die Poolmitglieder kein Interesse daran, ihr Getreide zurückzuhalten, da sie ja doch den durchschnittlichen Jahreserlös erhalten, auch fehlt es ihnen im allgemeinen an Lagerraum. Seit aber durch Verwendung des Mähdreschers und den Getreidetransport mit Lastautos die Erntezeit weiter verkürzt und die Ablieferung noch beschleunigt wurde, ist der Pool dazu übergegangen, Prämien für eine längere Zurückhaltung des Getreides auf den Farmen zu zahlen[9]. Trotzdem erreichten die Ablieferungen in den 4 Monaten September bis Dezember 1928 über 80 % der Jahreslieferungen und in den beiden

[7]) Vgl. Directors' Reports, 1927/28, S. 39 und 40.

[8]) So fielen beispielsweise im Durchschnitt der Jahre 1919—1923 54,8 % der gesamten Weizenverschiffungen von Fort William und Port Arthur in die Monate September bis Dezember einschließlich; in den beiden folgenden Jahren war der Prozentsatz 54,9. Vgl. Tabelle 17 bei Booth, a. a. O. S. 60.

[9]) Vgl. Directors' Report 1928/29, S. 6.
Vgl. auch Jasny, Zur Jahresabrechnung des Getreidepools in „Wirtschaftsdienst" 1930, Nr. 4, S. 162 f.

Monaten November und Dezember wurde mehr als die Hälfte der Gesamtlieferungen dem Pool zur Verfügung gestellt[10]).

Mit der Einlagerung des Getreides in den Terminal-Elevatoren endet die Sammeltätigkeit der Poolorganisation. Das Getreide ist dann bereits durch die amtlichen Inspektionsstellen gradiert worden, die zahlreichen Waggonladungen unterschiedlicher Qualität haben sich in wenige große Getreideposten von größerer Einheitlichkeit verwandelt, zudem befindet sich das Getreide jetzt erst in einer günstigen Verkaufsposition, die es der C. S. A. ermöglicht, über große Einheiten nach ihren Wünschen zu disponieren. Damit wird freilich nicht ausgeschlossen, daß die C. S. A. schon vor Ankunft des Getreides in Terminal-Elevatoren über den Weizen verfügt. Insbesondere wird sie an inländische Mühlen verkauftes Getreide direkt von den Country Elevatoren an den Bestimmungsort dirigieren, wenn es sich um Mühlen in den Prärieprovinzen handelt[11]).

Der größte Teil der Weizenlieferungen wird allerdings nach Fort William und Port Arthur im Osten bzw. nach Vancouver im Westen gehen und dort von den Provinzpools der C. S. A. übergeben werden. Die C. S. A. erhält von den provinzialen Poolvereinigungen die Lagerhausscheine ausgehändigt und ersetzt diesen ihre gemachten Aufwendungen für die Anzahlung an die Poolmitglieder.

Das Hauptbüro der C. S. A. in Winnipeg ist die Zentrale für alle Verkaufsoperationen des Pools nach Osten, während dem Büro in Calgary die Verkäufe nach Westen unterstehen. Der Absatz des Pools gliedert sich in Verkäufe an canadischen Mühlen, Verkäufe an überseeische Abnehmer und Verkäufe an der Börse, doch gehört es zu den erklärten Zielen des Pools, nach Möglichkeit unter Ausschaltung der Börse zu verkaufen. Während der Pool im ersten Jahre seines Bestehens noch 40 % des Weizens an der Börse verkaufte, werden heute nur noch 25 % durch die Börse abgesetzt[12]).

Für den Verkauf von Weizen an die Mühlen im Osten Kanadas, insbesondere für die Mühlenindustrie der Provinz Ontario hat der Pool ein Zweigbüro in Toronto eingerichtet. Diesem Büro untersteht auch der Verkauf des Weizens für den seit 1927/28 bestehenden Ontario Pool, dessen Getreideverkäufe von der C. S. A. mit ausgeführt werden[13]).

In der Ausfuhr von Weizen über atlantische Häfen wird das Zentralbüro durch die Zweigstellen in Montreal und New York unterstützt. Die Ozeantonnage wird von Winnipeg aus gechartert,

---

[10]) Vgl. hierzu die Tabelle über monatliche Anlieferungen und Verkäufe, S. 72.

[11]) Vgl. Proceedings of the First Int. Pool Conference Regina 1928, S. 43.

[12]) Vgl. Booth, a. a. O. S. 55.

[13]) Vgl. Directors' Report 1927/28, S. 17.

die Angebote werden durch die Vertreter des Pools in Montreal, New York oder London dorthin weitergeleitet. Da der Pool heute der größte Interessent für Getreidefrachtraum in der nordatlantischen Route ist, kann er häufig günstigere Frachtsätze erzielen als die anderen Verfrachter. Ähnlich liegen die Dinge für Frachtraum auf den Binnenseen. Hier kommt noch hinzu, daß beim Getreidetransport auf den großen Seen eine gewisse Vorratspolitik möglich ist. In Zeiten niedriger Frachtsätze werden die Lagerhäuser im Osten stärker nachgefüllt, so daß dann bei hohen Sätzen die Transporte eingeschränkt werden können[14]).

Neben seinen Zweigstellen hat der Pool in den überseeischen Absatzgebieten eine Reihe von Agenten, die den Abschluß von Verkäufen vermitteln. Derartige Agenten sind tätig in England, Deutschland, Holland, Belgien, den skandinavischen Ländern, in Italien, Österreich, der Schweiz, Griechenland, Spanien und Portugal[15]). Die Verkäufe erfolgen in der Form, daß die Verkaufszentrale in Winnipeg ihren Zweigstellen und Agenten durch Kabel Angebote zur Weiterleitung an Interessenten übermittelt. Die Angebote verstehen sich im allgemeinen cif. europäischer Häfen.

Die Zunahme der Getreideausfuhr über die pazifischen Häfen Vancouver und Prince Rupert ist weitgehend der Tätigkeit des Pools zuzuschreiben. Für das in Alberta produzierte Getreide stellt sich der Transport nach der pazifischen Küste durchweg einige Cents billiger als nach Fort William, diese Situation hat der Pool mit Erfolg für seine Mitglieder nutzbar gemacht. In Ostasien hat er für Weizen geringerer Grade neue Absatzmärkte in Japan und China erschlossen, daneben wird auch Weizen aus Alberta über pazifische Häfen via Panamakanal nach Europa exportiert.

Dem Werte nach betragen die Weizenverkäufe des Pools in den beiden letzten Jahren (in Mill. Dollars)[16]):

	1927/28	1928/29
Ausfuhr nach Osten	103,2	77,7
Inlandsverkäufe Osten	101,6	78,0
Ausfuhr nach Westen	51,1	45,7
Inlandsverkäufe Westen	10,9	4,9

Die Weizenausfuhr des Pools verteilte sich in den letzten Jahren auf folgende Länder (Mengen in 1000 bushels):

---

[14]) Vgl. Bericht des damaligen Verkaufsleiters D. L. Smith auf der II. Internationalen Weizenkonferenz in Kansas City 1927, S. 131.

[15]) Vgl. Proceedings of the First International Pool Conference, Regina 1928, S. 44.

[16]) Vgl. Directors' Report 1927/28, S. 27, und 1928/29, S. 22.

Weizenexport des Pools
in 1000 bushels.

Ausfuhr nach:	1926/27[17])	1927/28[18])	1928/29[19])	1929/30[19+])
Belgien	10 281	10 417	10 683	22 980
China und Japan	7 713	10 613	17 782	4 285
Dänemark	690	346	1 478	321
Frankreich	8 119	5 080	7 907	2 905
Deutschland	10 424	11 804	7 886	5 422
Griechenland	1 816	3 210	1 598	2 182
Holland	13 423	16 297	10 144	5 001
Irland	1 220	1 146	1 091	—
Italien	14 844	15 734	8 781	4 418
Mexico	300	33	—	—
Norwegen	320	1 062	1 203	693
Portugal	1 952	1 102	—	—
Rußland	—	548	1 136	254
Spanien	168	474	1 182	—
Schweden	1 480	679	1 582	728
Großbritannien	50 153	36 181	34 665	22 980
Nordafrika	560	—	267	8
Brasilien	520	—	—	—
Gibraltar	—	—	513	996
Indien	—	—	254	—
Andere Länder	152	66	—	2
Gesamtausfuhr:	124 135	114 792	108 141	56 878

Der Pool führt seine Geschäfte mit einem denkbar geringen Maß eigener Mittel, er ist seiner ganzen Struktur nach für die Durchführung seiner Operationen auf Bankkredit angewiesen. Die früheren Farmergenossenschaften brachten einen Teil ihres Kapitals durch Emission von Anteilscheinen auf, sie stärkten ihre Organisation durch Ansammlung hoher finanzieller Reserven und verteilten ihre Erträge vornehmlich durch Ausschüttung von Dividende an die Anteileigner in der Form von „stock dividend".

Finanzierung.

Die Zeichnung eines Anteilscheines durch den Farmer bei Abschluß seines Lieferungskontraktes kann nicht als ein Mittel zur Kapitalbeschaffung für den Pool bezeichnet werden. Für den Anteilschein bezahlt der Farmer 1 Dollar, ferner einen einmaligen Beitrag

[17]) Zitiert nach Proc. of First Int. Wheat Pool Conference, Regina 1928, S. 43.
[18]) Directors' Report 1927/28, S. 7.
[19]) Directors' Report, 1928/29, S. 7.
[19+]) Directors' Report 1929/30, S. 8.

von 2 Dollars zur Aufbringung der Organisationskosten. Auf diesem Wege sind dem Pool bei seiner Gründung, bei einem Anfangsbestand von 91 000 Mitgliedern noch nicht 300 000 Dollars zugeflossen, ein Betrag, der wahrscheinlich zum größten Teil vor Beginn der Tätigkeit verausgabt werden mußte. Inzwischen haben die Provinzialpools durch den 1 %igen Abzug von den Verkaufserlösen eine gewisse Rücklage gesammelt, die nach Abschluß des Geschäftsjahres 1928/29 auf 10,0 Mill. Dollars angewachsen ist. Sie beträgt beim Saskatchewan-Pool 6,6 Mil., beim Alberta-Pool 2,4 Mill. und beim Manitoba-Pool 1,0 Mill. Dollars. Hierzu tritt die Elevatorenreserve in Höhe von 19,2 Mill. Dollars Ende 1928/29 (davon Saskatchewan 12,2 Mill., Alberta 4,99 Mill. und Manitoba 2,0 Mill. Dollars[20]).

Das eigentliche Kapital des Weizenpools besteht in den Lieferungskontrakten mit den Farmern. Durch diese Verträge gelangt der Pool in den Besitz von Getreide, das er zunächst nicht voll bezahlt, sondern gemäß der Abmachungen mit den Mitgliedern in begrenzter Höhe bevorschußt. Die vertraglich festgelegten Ablieferungen gestatten nicht nur eine gewisse Vorausdisposition, sondern bieten auch die Gewähr für einen dauernden Umsatz, vor allem aber geben sie dem Pool die Möglichkeit, gegen Hinterlegung der Lagerscheine, von den Banken ausreichende Kredite für die Durchführung seiner Operationen zu erlangen.

Die Finanzierung des Getreidepools wird außerdem durch die Bankenkonzentration in Kanada wesentlich erleichtert. Im Gegensatz zu den U. S. A., wo insbesondere in den agrarischen Gebieten der Typ der kleinen, unabhängigen Lokalbank vorherrscht, hat Kanada ein weitverzweigtes Depositenkassennetz einiger weniger Großbanken. Man hat geschätzt, daß diese Großbanken alljährlich außer den kleinen Darlehen an Farmer für die Zwecke der Erntebewegung, dem Getreidehandel Kredite in Höhe von 150 Mill. Dollars bereitstellen[21]). Außerdem dürfen die Banken in der Zeit vom September bis zum Februar ihre Notenausgabe gegen Zahlung einer Sondersteuer um 15 % erhöhen.

Diese jährlich wiederkehrenden Ausleihungen für die Mobilisierung der Ernte werden auch vom Getreidepool in Anspruch genommen, der mit seinen Getreidevorräten dieselben Sicherheiten zu leisten vermag, wie die privaten Elevatorengesellschaften und der Getreidehandel. Der Alberta-Pool erhielt im ersten Jahre seiner Tätigkeit von dem Bankenkonsortium einen Kredit von 15 Mill. Dollars für seine Vorauszahlung an die Mitglieder, er mußte aber eine Ausfallgarantie der Provinzialregierung als zusätzliche Sicherheit beschaffen. In späteren Jahren wurde eine Regierungsbürgschaft für die Kreditgewährung von den Banken nicht mehr verlangt. Erst die besonderen

[20]) Nach Cairns Manitoba Free Press. Annual Review vom 9. Jan. 1930.
[21]) Vgl. Report of the Royal Grain Inquiry Commission, 1925, S. 109 ff.

Schwierigkeiten des laufenden Geschäftsjahres haben im Februar 1930 zur Übernahme einer Bürgschaft der Provinzialregierungen für die Bankkredite des Pools geführt[22]). Dies hängt damit zusammen, daß sich der Pool den Banken gegenüber verpflichten mußte, bei seinen Vorauszahlungen an die Farmer 15 % unter dem Marktpreis zu bleiben. Da die Anzahlungen bei Beginn der Saison festgesetzt werden, kann ein besonders heftiger Preissturz im Laufe des Geschäftsjahres zu einer Unterschreitung der Sicherheitsgrenze führen, ein Fall, der in diesem Jahr eingetreten ist und der zu dem erwähnten Schritt der Banken geführt hat.

Als größter Kreditnehmer des kanadischen Getreidehandels nimmt der Pool den Banken gegenüber eine Sonderstellung ein, die es ihm ermöglicht hat, seine Kredite zu billigeren Zinssätzen zu erhalten, als andere Handelsfirmen. Die Verschuldung des Pools bei den Banken ist naturgemäß am höchsten zur Zeit der stärksten Getreideanlieferungen in den Monaten September bis Dezember, die Beträge, die hierfür genannt werden, bewegen sich zwischen 40 und 50 Mill. Dollars[23]). Je nach dem Ausfall der Getreideernte können sie zweifellos auch höher sein. Je weiter die Verkaufssaison fortschreitet, desto geringer werden auch die Verpflichtungen den Banken gegenüber. Bei normalem Verlauf der Operationen hat der Pool in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres ein Guthaben bei den Banken, aus dem dann die weiteren Auszahlungen an die Farmer bestritten werden können.

Neben Bankkrediten kann die C. S. A. im Bedarfsfalle von den provinzialen Poolvereinigungen Gelder ausleihen, sie ist hierzu laut Vertrag mit diesen berechtigt[24]). Die eigenen Mittel der Provinzpools sind vorläufig noch gering, mit der weiteren Zunahme ihrer Rücklagen durch die Abzüge für die Bildung einer Reserve, kann diese Bestimmung aber mit den Jahren größere Bedeutung erlangen.

Die Poolelevatorengesellschaften werden durch die Provinzpools finanziert, sie müssen in der Hauptanlieferungszeit ebenfalls Bankkredite in Anspruch nehmen, um Vorauszahlungen an die Mitglieder leisten zu können. Da aber die endgültige Finanzierung der Anfangszahlung ausschließlich von der C. S. A. bestritten wird, die bei der Übereignung des Getreides die Vorauszahlung leistet, sind die Kreditaufnahmen der Provinzpools nur kurzfristig.

Die Höhe der Anfangszahlung wird vom Direktorium der C. S. A. bei Beginn der Erntebewegung für das ganze Jahr festgelegt. Dabei ist sowohl die augenblickliche Marktlage wie auch die künftige Entwicklung des Marktes in Betracht zu ziehen. Neben dem Ausfall der

---

[22]) Vgl. Deutsche Getreidezeitung vom 11. Februar 1930.

[23]) Proceedings of the Second Int. Coop.. Wheat Pool Conf. Kansas City 1927, S. 57.

[24]) Vgl. Punkt 3 des Vertrages der C. S. A. mit den Provinzpools. Booth, a. a. O. S. 111.

kanadischen Ernte ist die Weltgetreideproduktion und insbesondere die Ernte der südlichen Halbkugel zu berücksichtigen. Neben der Produktion spielt naturgemäß der voraussichtliche Bedarf der Abnehmer in den Erwägungen über die künftige Preisentwicklung eine wesentliche Rolle. Die ganze Rechnung enthält fast ausschließlich unbekannte Größen und ist dementsprechend unsicher.

Ausgehend von einem Grundpreis für Nr. 1 Northern, Basis Fort William, werden die Preisabschläge für alle übrigen Weizengrade für das ganze Jahr im voraus festgesetzt. Die Differenz zwischen diesen Preisstufen und dem tatsächlich erzielten Erlös findet in einem komplizierten Abrechnungsverfahren bei der Schlußauszahlung des Pools an die Farmer Berücksichtigung. Im allgemeinen wird eine erste Zwischenzahlung vor Beginn der Aussaat im Frühjahr geleistet und eine zweite Zahlung vor Beginn der Ernte. Die endgültige Abrechnung und Auskehrung der Restsumme erfolgt meist im Oktober[25]).

V. Ergebnisse und Erfolge des Weizenpools.

Legt man sich die Frage vor, wieweit der Pool seine Ziele verwirklichen konnte und welche Wirkungen seine Verkaufspolitik für den Farmer gehabt hat, so ist zunächst festzustellen, daß der Politik des „orderly marketing" doch wohl nicht ganz die Bedeutung zukommt, die ihr ursprünglich beigemessen wurde. Es hat sich inzwischen die Auffassung durchgesetzt, daß es weniger darauf ankommt, möglichst gleichmäßig den Markt zu beliefern, als darauf, das Angebot nach Möglichkeit den jeweiligen Markterfordernissen anzupassen. Bei dieser Politik der Marktbeschickung, welche die Amerikaner sehr plastisch als „feeding the market" bezeichnen, wird dem Markt nicht mehr Ware zugeführt, als er ohne erhebliche Preisreaktion aufzunehmen vermag. Sehr deutlich wurde diese Auffassung von H. Wood, dem Präsidenten des Alberta-Pools, anläßlich der Weizenpoolkonferenz in Kansas City ausgesprochen:

„To some „orderly marketing" means marketing so much each day, each week, each month. To my mind, this would be „orderly dumping" rather than „orderly marketing" . . . The selling of wheat is a purely business proposition and must be carried on in a strictly business way[1])."

Es wurde zwar auf der gleichen Poolkonferenz von dem damaligen Verkaufsleiter des Pools D. L. Smith erklärt, daß der Pool von den Anlieferungen der Weizenernte 1925/26 in keinem Monat mehr als 20 Mill. bushels verkaufte, er fügte aber hinzu:

---

[25]) Vgl. Pooling Alberta's Wheat Calgary 1928, S. 42.

[1]) Vgl. Proceedings of the II. International Coop. Wheat Pool Conf. Kansas City 1927, S. 24.

„We do not adopt any definite policy as to quantity, to be sold in any month. Our selling is governed entirely by demand, prices obtainable and general world's conditions[2])."

Die Verkaufsleitung des Pools ist sich naturgemäß darüber klar, daß es für sie von Vorteil sein muß, große Teile ihrer Bestände frühzeitig abzustoßen, wenn die Marktverhältnisse dies gestatten. Je geringer ihre Vorräte bei vorgeschrittener Poolperiode sind, desto geringer sind Lagerspesen und Zinsbelastung und desto größer ist gleichzeitig die Bewegungsfreiheit und die Aussicht auf völlige Räumung der Bestände vor Beginn der neuen Ernte. Die nachfolgende Tabelle gibt einen Einblick in die monatliche Verteilung der Weizenverkäufe:

Operationen des Weizenpools in Mill. bushels.

	1917/18	1925/26	1926/27		1927/28		1928/29	
	Verkäufe[4])	Verkäufe d. Pools	Anlieferung	Verkäufe d. Pools	Anlieferung	Verkäufe d. Pools	Anlieferung	Verkäufe d. Pools
	A[3])	B	C	D	E	F	G	H
Restbestände	—	—	10,3	—	7,4	—	—	—
September	46,7	28,2	28,5	10,4	6,8	15,4	26,7	29,95
Oktober	55,2	26,9	26,4	14,8	35,3	19,5	69,1	24,96
November	38,7	23,3	43,1	20,8	58,1	25,2	61,9	22,4
Dezember	16,7	13,0	23,2	20,1	40,6	11,8	42,1	22,5
Januar	8,7	14,4	17,2	17,3	24,1	13,7	17,3	18,3
Februar	6,4	9,0	9,7	13,7	18,1	24,2	5,6	15,7
März	7,5	10,7	9,0	14,6	8,6	25,6	8,0	15,5
April	3,5	15,5	7,4	15,7	3,5	22,6	5,4	13,5
Mai	3,2	11,6	14,6	21,8	4,3	17,4	2,4	4,5
Juni	4,4	11,9	5,3	14,3	4,9	18,1	3,3	20,1
Juli	2,7	14,3	13,6	7,3	3,8	17,0	1,6	13,6
August	4,8	11,9	1,1	17,1[5])	1,7	12,4	0,8	3,8
Restbestände	—	10,3	—	7,4	—	—	—	48,4
zusammen	195,5	190,8	—	209,5	—	222,9	—	253,1

Über die Verteilung der Verkäufe des Alberta-Pools im Jahre 1923/24 und über die Verkäufe der C. S. A. im folgenden Jahre ist keine Aufstellung veröffentlicht worden, es ist jedoch bekannt geworden, daß die C. S. A. im ersten Jahre ihres Bestehens einen großen Teil ihrer Bestände zu lange zurückhielt, die sie dann unter dem Eindruck der Vorschätzung für die große Weizenernte des folgenden

---

[2]) Vgl. Proceedings of the II. International Coop. Wheat Pool Conf. Kansas City 1927, S. 130.

[3]) Spalte A und B vgl. Proceed. of II. Int. Coop. Wheat Pool Conf. Kansas 1927, S. 138. — Spalte C und D vgl. Pooling Alberta's Wheat, Calgary 1928, S. 41 f. — Spalte E und F vgl. Directors' Report 1927/28, S. 6. — Spalte G und H vgl. Directors' Report 1928/29, S. 6.

[4]) Verkäufe vor Gründung des Pools.

[5]) Im September wurden noch 14,4 Mill. bushels verkauft für 1926/27 Pool.

Jahres zu sehr viel niedrigeren Preisen verkaufen mußte, als bei richtiger Verkaufspolitik notwendig gewesen wäre[6]).

Im Jahre 1927/28 gelang es der Poolleitung ganz ohne Überschüsse das neue Erntejahr zu beginnen, dagegen schloß das Erntejahr 1928/29 für den Pool mit einem unverkauften Bestand von nicht weniger als 48,4 Mill. bushels bei Gesamtanlieferungen von 244,2 Mill. bushels[7]).

Neben der Politik des „orderly marketing", die dem Pool dadurch möglich wird, daß er bei günstiger Marktlage verkaufen kann, ohne bei ungünstiger Lage verkaufen zu müssen, gehört der direkte Verkauf an den endgültigen Abnehmer zu den erklärten Zielen des Poolsystems. Durch Ausschaltung der Profite des Zwischenhandels soll die Spanne zwischen Erzeuger- und Verbraucherpreisen gemindert werden. Die Aufgabe des direkten Verkaufs wird bei der Poolorganisation insofern erleichtert, als jeder Handel auf dem Wege zwischen Produktionsgebiet und Zentralmarkt durch die Lieferungsverträge von vornherein ausgeschlossen ist, das trifft jedoch in Kanada auch für die Elevatorengesellschaften bis zu einem gewissen Grade zu, wenn man vom ersten Ankauf des Getreides absieht. Während aber das Getreide der Elevatorengesellschaften auf dem Wege zum Ausfuhrhafen mehrmals den Besitzer wechselt, da hierbei im allgemeinen mindestens der „lake shipper" (für den Transport über die Binnenseen) und der Exporteur des Ausfuhrhafens, meist auch noch der Getreidemakler in Funktion treten, bleibt das Poolgetreide in der Hand der C. S. A. bis zur Übernahme durch den Importeur des Einfuhrlandes bzw. des Müllers im kanadischen Osten[8]). Dies ist möglich geworden durch die ausgedehnte Verkaufsorganisation des Pools und die Pflege der Beziehungen zu den überseeischen Absatzmärkten.

An dem weiteren Ausbau direkter überseeischer Verkäufe ist die Poolleitung besonders interessiert, sie sieht hierin eine ihrer stärksten Waffen und ist der Meinung, daß der Erfolg des Pools zum großen Teil auf die Entwicklung der direkten Weizenausfuhr zurückzuführen sei[9]). In einigen europäischen Ländern ist es dem Pool gelungen, fast den ganzen Einfuhrbedarf an kanadischem Weizen zu decken. Der Pool hat auch neue Absatzmärkte für kanadischen Weizen erschlossen, es sei hier an die schon erwähnte Belieferung ostasiatischer Länder erinnert, die als Abnehmer für schwer absetzbaren Weizen minderer Qualität in Betracht kommen.

Wenn auch über die direkte Weizenausfuhr des Pools und die Verteilung seiner gesamten Verkäufe auf die einzelnen Monate genaue Angaben vorliegen, so läßt sich andererseits über die Operationen des

---

[6]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 270.
[7]) Vgl. Director's Report 1928/29, S. 6.
[8]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 271 ff.
[9]) Vgl. Proc. II. Int. Wheat Pool Conf. Kansas City 1927 S. 42.

Pools an der Winnipeger Börse ein genaues Bild nicht gewinnen. Der Pool ist nicht genötigt, den Terminmarkt für „hedging"-Verkäufe in Anspruch zu nehmen, doch übernimmt er bei Kassaverkäufen an der Winnipeger Börse die Terminkontrakte („hedging options") der Mühlen, mit denen er Verkäufe abschließt, damit nicht durch deren sofortigen Verkauf die Preise gedrückt werden. Diese Options werden dann vom Pool abgestoßen, wenn er es für vorteilhaft hält[10]).

Auch sonst nimmt der Pool bei günstiger Marktlage gelegentlich Terminverkäufe vor, doch handelt es sich dabei nicht um „short selling", sondern um Effektivgeschäfte, da der Pool über den Weizen bereits verfügt und nicht erst zu niedrigeren Preisen auf dem Lande sich eindecken will[11]).

Die Marktpolitik des Pool kann im wesentlichen als eine passive bezeichnet werden, die C. S. A. begnügt sich damit, bei ungünstigen Preisen mit dem Angebot zurückzuhalten und dem Markt einige Tage fernzubleiben[12]), eine aktive Manipulierung des Marktes liegt nicht im Wesen der Poolorganisation. Doch wird berichtet, daß der Pool im Geschäftsjahr 1924/25 während der Frühjahrsbaisse als Käufer auf dem Terminmarkt aufgetreten ist, mit der Absicht, die Preise dadurch zu stützen[13]). Es ist nicht bekannt geworden, daß der Pool in späteren Jahren derartige Stützungskäufe wiederholt hat. Bei den Getreidekäufen des Pools, die in seinen Geschäftsberichten als „local purchases" angeführt werden, handelt es sich um geringfügige Ankäufe bestimmter Weizengrade, wie sie zur Komplettierung einer Verkaufsorder vorgenommen werden müssen[14]).

Die Möglichkeiten einer Preisbeeinflussung durch den Pool sind begrenzt. Eine Ausschaltung der Preisschwankungen von Jahr zu Jahr, also der Preisschwankungen, die durch eine Änderung der Versorgungslage entstehen, vermag der Pool nicht herbeizuführen, da der kanadische Weizen trotz seiner Vorzugsstellung auf dem Weltmarkt bis zu einem gewissen Grade ersetzbar ist. Der Pool strebt aber auch eine solche Stabilisierung garnicht an, er ist eine Verkaufsorganisation, die bestrebt sein muß, ihre Bestände innerhalb der Verkaufsperiode abzusetzen. Die erforderlichen großen Kapitalien für eine Stabilisierung der Preise auf lange Sicht stehen dem Pool nicht zur Verfügung. Seine Preisbeeinflussung ist in erster Linie gerichtet auf die Verminderung starker saisonmäßiger Preisschwankungen innerhalb

---

[10]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 277.

[11]) Vgl. auch Patton, The Market Influence of the Canadian Wheat Pool in Journal of the American Statistical Association, März 1929, S. 210 ff.

[12]) Vgl. Proc. II. Int. Wheat Pool Conf. Kansas City 1927, S. 131.

[13]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 278.

[14]) Nach Angabe des Geschäftsberichtes 1927/28 betrugen die „local purchases" insgesamt 5,6 Mill. bushels, davon direkte Ankäufe nur 1,9 Mill. bushels, der Rest waren Lieferungen des Clearing House. Director's Report 1927/28, S. 5.

des Erntejahres, die nicht so sehr durch eine Änderung der Versorgungslage als vielmehr durch den Preisdruck der großen Anlieferungen unmittelbar nach der Ernte hervorgerufen werden[15]). Für den Weizenpool handelt es sich vornehmlich um eine Steigerung des Produzentenerlöses, diese erreicht er auf zweierlei Weise: Einmal durch die Verminderung der Spanne zwischen Erzeuger- und Großhandelspreis, indem er ebenso wie die Absatzgenossenschaften alten Stils die Verkaufsunkosten herabzusetzen sucht (genossenschaftliches Prinzip des „service at cost"), zum anderen durch die bessere Anpassung des Angebotes an die Nachfrage. Im Innenverhältnis ergibt sich aus diesem Verkaufssystem eine Stabilisierung der Verkaufspreise für die Poolmitglieder. Sie erhalten den durchschnittlichen Jahreserlös unabhängig von den Marktpreisen zur Zeit der Ablieferung. Dieser Erlös stellt den vollen, im Wettbewerb auf dem Weltmarkt erzielbaren Preis dar, abzüglich der tatsächlichen Unkosten, die mit der Heranbringung des Getreides an den Markt verbunden sind.

Preisvergleich.

In Veröffentlichungen des privaten kanadischen Getreidehandels ist des öfteren darauf hingewiesen worden, daß der Pool nicht in der Lage gewesen sei, seinen Mitgliedern den durchschnittlichen Marktpreis für Getreide zu zahlen. Nach der Behauptung der Northwest Grain Dealers' Association war der Durchschnittspreis der Winnipeger Börse in den Jahren 1924/25 und 1925/26 um 5 bis 6 cts höher als der Poolpreis[16]).

Im Vergleich mit dem Jahresdurchschnittspreis der Winnipeger Börse erzielte der Pool folgende Erlöse[17]):

	Kanadische Weizenproduktion i. Mill. bush.	Poolpreis für Nr. 1 Northern Fort William in cts.	Average cash closing price Nr. 1 Northern. Winnipeg Exchange i. cts.
1923/24	485	101	104,5
1924/25	285	166	168,6
1925/26	438	145	151,1
1926/27	429	142	146,2
1927/28	487	142½	146,2
1928/29	547	118½[18])	124,0

Der für den Vergleich gewählte Winnipeger Börsenpreis stellt den Jahresdurchschnitt der täglichen Schlußnotierung für „spot"-

[15]) Vgl. hierzu auch Jasny, Der canadische Getreidepool im Wirtschaftsdienst 1929, Nr. 6 und Jasny, Der Getreidemarkt im Handbuch der Landwirtschaft, herausgegeben von Aereboe, Hansen und Römer, Band I, S. 846.

[16]) Vgl. Pooling Alberta's Wheat Calgary, 1928, S. 45 f.

[17]) Vgl. Director's Report 1928/29, S. 5.

[18]) Die Schlußabrechnung des Pools steht noch aus.

Weizen desselben Grades dar. Dieser Preis kann aber nicht repräsentativ sein für die von den Farmern erzielten Verkaufspreise, weil er die Umsätze nicht berücksichtigt. Wenn auch eine statistische Unterlage für die an den einzelnen Tagen getätigten Verkäufe nicht vorhanden ist, so steht doch fest, daß der größere Teil des nicht an den Pool gelieferten Weizens von den Farmern in den ersten Wochen unmittelbar nach der Ernte veräußert wird, in einer Zeit also, wo die Börsenpreise unter dem Jahresdurchschnitt zu liegen pflegen. Die Farmer können also im allgemeinen nicht damit rechnen, auf der Basis des Jahresdurchschnittes zu verkaufen. Patton[19]) hat den Vergleich für die Jahre 1924/25 und 1925/26 durchgeführt und dabei den monatlichen Durchschnittspreis der Börse den Eisenbahntransporten aus den ländlichen Bezirken gegenübergestellt, um einen ungefähren Anhaltspunkt für die Verkäufe zu haben. Das ist zwar nicht ganz korrekt, da diese Abtransporte nicht ausschließlich Verkäufe der Farmer bedeuten, sondern auch deren Verfrachtungen für späteren Verkauf mitenthalten, sie bilden aber doch einen ungefähren Maßstab. Diese Gegenüberstellung ergibt folgendes Bild:

	1924/25		1925/26	
	I	II	I	II
August	143½	1,4	167½	3,8
September	142¼	36,1	137½	94,6
Oktober	159½	65,1	127	60,8
November	164⅛	45,6	142¼	101,3
Dezember	172¾	17,6	157	47,8
Januar	196¼	12,5	151½	13,7
Februar	196½	10,5	154¾	8,8
März	176⅜	8,4	148⅜	5,9
April	169	4,1	157	5,4
Mai	182⅜	3,4	153¾	5,7
Juni	171⅛	6,2	153¼	6,9
Juli	162⅛	3,7	158⅞	3,0
		214,6		357,6

Spalte I Monatsdurchschnitte des täglichen Börsenpreises (in Cts.).

Spalte II Bahntransporte von Weizen aus dem Produktionsgebiet (in Mill. bushels).

Wie hieraus ersichtlich, wurden in beiden Jahren während der Monate September, Oktober und November rund 70 % der zum Verkauf gelangenden Weizenernte aus den Produktionsgebieten abtransportiert und damit auch zum größeren Teil von den Farmern veräußert (soweit es sich dabei nicht um Poolweizen handelte). In diesen

[19]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 342 f.

Monaten lag aber der durchschnittliche Börsenpreis unter dem Poolpreis, die dem Pool nicht angehörenden Farmer erzielten also einen geringeren Erlös für ihren Weizen.

Es soll dabei nicht übersehen werden, daß diejenigen Farmer, die über genügend Kapitalkraft und Marktkenntnis verfügen, um ihre Weizenbestände erst zu einem späteren Zeitpunkt zu veräußern, die Möglichkeit haben, einen höheren Preis zu erzielen als Poolmitglieder, selbst unter Berücksichtigung der Lagerkosten und des Zinsverlustes. In welchem Umfange das der Fall ist, dürfte aber kaum festgestellt werden können[20]).

Ein Vergleich des Poolerlöses für Manitoba Nr. 1 mit dem durchschnittlichen Börsenpreis in Winnipeg ergibt, wie gezeigt, kein richtiges Bild der Vorteile des Pools für den Farmer, weil die Mehrzahl der dem Pool nicht angeschlossenen Farmer nicht zum Durchschnittspreis des Jahres verkauft, sondern zu den gedrückten Preisen der Hauptanlieferungsmonate. Es sind aber für die Preisbeurteilung daneben noch andere Umstände zu berücksichtigen. Der Farmer, der seinen Weizen fuhrenweise verkaufen muß („street-seller"), das sind rund die Hälfte aller Farmer, bekommt nicht den vollen Notierungspreis für sein Getreide, die Elevatorengesellschaften machen hiervon einen Abzug mit Rücksicht auf mögliche Qualitätsverluste und die höheren Behandlungskosten. Die Ankaufspreise für „street" Weizen werden von den Elevatorengesellschaften so niedrig gehalten, daß hierdurch sogar eventuelle Verluste aus den übrigen Geschäften gedeckt werden können[21]). Es ergab sich bei einem Vergleich der Ankaufspreise für „street"Weizen nach den Preislisten des Getreidehandels mit den Poolerlösen für „street" Weizen, daß der Poolpreis im Durchschnitt der Jahre 1923/24 bis 1926/27 um 4,3 cts. höher war[22]).

Des weiteren ist aber bei Abwägung der Vorteile, die der Farmer aus dem Verkauf durch den Pool zieht, noch zu berücksichtigen, daß der Pool die Preisspannen zwischen den einzelnen Weizengraden erheblich vermindert hat. Diese „spreads" haben von jeher zur Unzufriedenheit der Farmer mit der bestehenden Marktorganisation sehr viel beigetragen. Insbesondere trifft dies für Weizengrade unterhalb der drei sogenannten „contract grades", also für „lower grades" und „off grades" zu. Derartige Qualitäten, die im allgemeinen nur für Mischzwecke verwendbar sind und außerdem meist noch besondere Vorbehandlung erfordern, werden entsprechend dem höheren Risiko zu erheblich niedrigen Preisen aufgenommen, als die unmittelbar lieferbaren „contract grades". Der Pool nimmt das Verdienst für

---

[20]) Mit Rücksicht auf das Fehlen ausreichender Unterlagen verzichtet Booth gänzlich auf einen Vergleich der Pool- und Non-Pool-Preise. Booth a. a. O. S. 62.

[21]) Vgl. Report of the Royal Grain Inquiry Commission 1925, S. 11.

[22]) Vgl. Patton, a. a. O. S. 344.

sich in Anspruch, die Preisspannen für diese minderen Qualitäten für seine Mitglieder stark vermindert zu haben. Bei der Anlieferung erfolgt zwar die Bevorschussung der einzelnen Grade nach einer vorher festgelegten abgestuften Preisskala, für die Endabrechnung aber werden die für die einzelnen Qualitäten tatsächlich erzielten Erlöse zu Grunde gelegt. Gegenüber den Ankaufspreisen des privaten Handels ergeben sich hierbei Mehrerlöse von teilweise beträchtlichem Ausmaß, wie folgende Tabelle zeigt[23]):

	Durchschnittliche Preisabschläge unter Nr. 1 Northern nach den Preislisten der Northwest Grain Dealers' Association 1926/27 in cts.	Preisabschläge unter Nr. 1 Northern für Poolweizen 1926/27 in cts.	Höherer Preis für Poolweizen in cts.
Nr. 4	21½	20½	1
Nr. 5	35	33	2
Nr. 6	49	44½	4½
Feed	62	55¼	6¾
Red Durum	20½	12	8½
Smutty (brandig)	18	11½	6½
Rejected	19½	13¼	6¼
Tough (klamm)	8½	7	1¼
Damp (nass)	19¼	14½	4¾

Nimmt man nicht den Durchschnitts-Listenpreis für das ganze Erntejahr, sondern den durchschnittlichen Ankaufspreis in der ersten Jahreshälfte, so ist die Differenz gegenüber dem Poolpreis teilweise noch höher[24]).

Die Preisdifferenz fällt für den Farmer deshalb so stark ins Gewicht, weil ja der in cts. ausgedrückte Mehrerlös bei diesen geringeren Weizengraden einen größeren Teil des an sich niedrigen Gesamtpreises ausmacht, und weil je nach den Witterungsverhältnissen und dem Ausfall der Ernte der größere Teil der Weizenanlieferungen in qualitativ minderwertiger Ware besteht.

Gegenwärtige Lage des Pools.

Der Getreidepool hat den angeschlossenen Farmern Vorteile gebracht, seine Existenz hat aber darüber hinaus Rückwirkungen auf die Lage der gesamten Weizenproduzenten gehabt. Einmal hat der Pool die Wettbewerbsverhältnisse auf den Lokalmärkten beeinflußt und ebenso wie die früheren Farmergenossenschaften den Getreidehandel zur Verringerung seiner Verdienstspannen gezwungen. Andererseits hat der Pool die Preisschwankungen an der Winnipeger Börse in gewissem Ausmaß vermindert, und zwar dadurch, daß er in der Be-

[23]) Pooling Alberta's Wheat, Calgary 1928, S. 47.
[24]) Vgl. Pooling Alberta's Wheat, S. 47.

schickung des Marktes sich von unberechtigten Haussen und Baissen nicht beeinflussen läßt[25]). Er dämpft Preisausschläge nach unten durch Fernbleiben vom Markt, während er umgekehrt bei steigender Preistendenz seiner großen Bestände wegen nicht stark zurückhalten darf: Insofern vermindern sich die Preisausschläge nach beiden Richtungen und hieraus können auch Nichtmitglieder Vorteile ziehen. Soweit es sich dabei um kapitalkräftige, marktkundige Farmer handelt, besteht auch durchaus die Möglichkeit für einzelne, höhere Preise als den Durchschnittspreis des Pools für ihr Getreide zu erzielen.

Es hat aus diesem Grunde nicht an Stimmen gefehlt, die eine Ausdehnung der Poolorganisation auf die Gesamtheit der Farmer befürworten und einen gesetzlichen Zwang zur Beteiligung am Getreidepool für alle Farmer anstreben. Eine sehr lebhafte Kampagne für den Zwangspool wurde im Jahre 1929 vornehmlich in Saskatchewan geführt, unter ausdrücklicher Betonung der Tatsache, daß der bestehende freiwillige Pool den Außenstehenden Vorteile verschafft und damit seine weitere Ausdehnung selbst verhindere. Die Aussichten für die Bildung eines Zwangspools sind schwer zu beurteilen, doch scheint zunächst die freiwillige Richtung innerhalb des Pools die Oberhand behalten zu haben, da die Leitung des Pools sich diesen Bestrebungen gegenüber ablehnend verhält[26]). Es erscheint auch sehr fraglich, ob gegenüber dem Widerstand des Handels und der gesamten Öffentlichkeit eine Maßnahme sich durchsetzen ließe, deren Verwirklichung in den Jahren unmittelbar nach dem Kriege scheiterte.

Der kanadische Getreidepool hat in seiner gegenwärtigen Form bisher erfolgreich abgeschnitten und konnte bis in die letzte Zeit hinein mit der loyalen Mitarbeit der angeschlossenen Farmer rechnen. Die erste Kontraktperiode war Ende des Erntejahres 1927/28 abgelaufen, ohne größere Schwierigkeiten gebracht zu haben. Bei der Erneuerung der Kontrakte für eine weitere fünfjährige Periode konnte der Pool seinen Mitgliederbestand behaupten. Die erste schwere Belastungsprobe für den Pool ergab sich im Anschluß an das Geschäftsjahr 1928/29. Kanada erzielte ebenso wie die übrigen Exportländer eine Rekordernte, zudem wurde der Absatz dieser großen Ernte dadurch noch weiter erschwert, daß sie von schlechter Qualität[27]) war. Damit entfiel nicht nur die Qualitätsprämie, sondern auch die Ausnahmestellung für den Absatz auf dem Weltmarkt wurde stark beeinträchtigt.

---

[25]) Vgl. A. Hanau und N. Jasny: Die Märkte der wichtigsten landwirtschaftlichen Produkte im Handbuch der Landwirtschaft. Berlin 1930. Bd. I. S. 847.

[26]) Vgl. „Western Producer" vom 9. Jan. 1930.

[27]) Dem Pool wurden 244,2 Mill. bushels Weizen zum Verkauf angeliefert, davon waren nur 4,3 Mill. bushels Nr. 1; 37,2 Mill. bushels waren Nr. 2; 53,1 Mill. Nr. 3; 48,4 Mill. Nr. 4; 42,0 Mill. Nr. 5; 37,0 Mill. Nr. 6 und 11,9 Mill. bushels Futterweizen. Vgl. Director's Report 1928/29, S. 4.

Die folgende Tabelle gibt die monatlichen Verkäufe des Pools im abgelaufenen Geschäftsjahr und die durchschnittlichen Monatspreise[28]):

		Verkäufe in Mill. bushels	Durchschnittspreis Nr. 1 Northern a.d Winnipeger Börse in cts.
1928	September	30,0	118 3/8
	Oktober	25,0	124 1/8
	November	22,4	122 7/8
	Dezember	22,5	117 1/4
1929	Januar	18,3	120 3/8
	Februar	15,7	127 5/8
	März	15,6	126 7/8
	April	13,5	122 7/8
	Mai	4,5	113 1/8
	Juni	20,1	119 1/8
	Juli	13,6	134 1/4
	August	3,8	166 1/2

Das Ergebnis dieser Verkaufsoperationen war ein Restbestand von nicht weniger als 48,4 Mill. bushels. Die Poolleitung wehrt sich in ihrem Geschäftsbericht[29]) gegen den Vorwurf übermäßiger Zurückhaltung in den Verkaufsdispositionen. Rückblickend erscheint aber doch der Vorwurf berechtigt, daß sie im August unter dem Eindruck der kommenden kleinen Ernte zu stark zurückgehalten hat, sie hätte auch auf die Gefahr eines Preisrückganges hin, im August wesentlich mehr verkaufen müssen.

Die Folge dieses großen Restbestandes ist nicht nur eine Erschwerung der Situation für das laufende Geschäftsjahr und eine hohe Bankverschuldung (68,2 Mill. Dollars Ende August 1929 gegen 6,5 Mill. Dollars zur gleichen Zeit des Vorjahres), sondern auch die Verzögerung der Schlußabrechnung. Zum ersten Male konnte der Pool nicht gleichzeitig mit der Vorlegung des Geschäftsberichtes die letzte Auszahlung an die Mitglieder vornehmen.

Es ist kaum anzunehmen, daß der Pool bei der Schlußabrechnung für das abgelaufene Geschäftsjahr noch eine erhebliche Auszahlung vornehmen kann, denn die Restbestände aus der vorigen Poolperiode konnten angesichts der ungünstigen Preisentwicklung am Getreidemarkt und bei den inzwischen hoch angelaufenen Spesen (Zinsen und Lagerkosten) bestenfalls den in der Bilanz eingesetzten Erlös bringen. Bleibt es aber bei den bisher gezahlten 118 1/2 cts. für Nr. 1 Northern, dann haben die Poolmitglieder für ihr Getreide weniger als den

[28]) Vgl. Jasny, Die Jahresabrechnung des Getreidepools in „Wirtschaftsdienst" Nr. 4 v. 24. 1. 1930, S. 162 f.

[29]) Vgl. Director's Report 1928/29, S. 6.

Jahresdurchschnitt des Börsenpreises erhalten (dieser betrug 124 cts.) und sogar weniger als ein Teil der Verkäufer in den Hauptanlieferungsmonaten[30]).

Diese Tatsache in Verbindung mit dem voraussichtlich niedrigen Erlös aus der laufenden Ernte wird von den Gegnern des Pools ohne Zweifel ausgewertet werden. Es kommt hinzu, daß die Banken nach dem starken Preisrückgang in den ersten Monaten dieses Jahres zur Sicherung ihres Kredits die bereits erwähnte Ausfallgarantie der Provinzialregierungen nachgesucht haben. Hieraus aber einen in naher Aussicht stehenden finanziellen Zusammenbruch des kanadischen Pools folgern zu wollen, wäre gänzlich verfehlt. Die Banken würden ihre dem Pool vorgeschossenen Gelder erst dann wirklich gefährden, wenn sie den Pool zu überstürzten Verkäufen zwingen wollten. Ein solches Vorgehen würde ihren eigenen Interessen direkt zuwiderlaufen und müßte durch die zu erwartenden Rückwirkungen auf die allgemeine Wirtschaftslage zu weiteren Schädigungen führen. Aus diesen Motiven heraus wurde auch die Bürgschaft seitens der Provinzialregierungen übernommen. Im übrigen ist der Pool keine Verpflichtungen eingegangen, denen er nicht nachkommen könnte, auch unter den gegenwärtigen Preisverhältnissen bleibt bei einer Anfangszahlung von 1 Dollar für Nr. 1 Northern noch ein gewisser Spielraum, wenn auch die nach dem Kreditabkommen einzuhaltende Sicherheitsspanne von 15 % unterschritten ist.

Der Pool als unumschränkter Verkaufsagent für die angeschlossenen Farmer verpflichtet sich seinen Mitgliedern gegenüber keineswegs zur Einhaltung bestimmter Mindestverkaufspreise. Er arbeitet ohne Eigenkapital, man könnte sagen, nach bestem Wissen und Können aber auf eigene Rechnung und Gefahr der Auftraggeber. Die gegenwärtig angespannte Situation, die offensichtlich die Außenstehenden aus der vorsichtigen Verkaufspolitik des Pools Nutzen ziehen läßt, ohne sie an den hierfür zu bringenden Opfern zu beteiligen[31]), wird keinen finanziellen Zusammenbruch des Pools zur Folge haben. Aber es ist möglich, daß der Pool vorübergehend an Anhängern unter den Farmern verlieren wird und es ist denkbar, daß trotz der vertraglichen Bindung ein Teil der Mitglieder selbständige Dispositionen für den Getreideverkauf der nächsten Ernte versuchen wird. Wieweit die Erzwingbarkeit der Vertragslieferungen trotz der vorgesehenen Vertragstrafe sich durchsetzen läßt, wenn ein größerer Prozentsatz der Farmer sich weigern würde, dafür fehlen in Kanada vorläufig die praktischen Erfahrungen. Eine zwangsweise Durchführung der Anlieferungen würde bei der Ausdehnung der kanadischen Organisation zum mindesten große Schwierigkeiten bereiten.

---

[30]) Vgl. Tabelle oben S. 80.
[31]) Vgl. auch N. Jasny in „Wirtschaftsdienst", Heft 4. 1930. S. 164.

Sehr Vieles spricht aber in Kanada gegen eine Abkehr der Farmer vom Poolsystem. Ganz abgesehen davon, daß es der Pool verstanden hat, durch Pflege des genossenschaftlichen Geistes das Zusammengehörigkeitsgefühl der Mitglieder zu stärken und wachzuhalten, werden weite Kreise der Farmerschaft nach wie vor mit Recht im Pool den erfolgreichen Vertreter ihrer wirtschaftlichen Interessen sehen. Die Mehrzahl der Poolmitglieder rekrutiert sich aus den wirtschaftlich schwächeren Schichten, ein großer Prozentsatz dürfte auch unter den neueingewanderten, nicht-angelsächsischen Elementen zu suchen sein[32]). Diesen Kreisen bietet der Pool durch sein ausgedehntes Elevatorennetz, die bessere Bezahlung des in kleinen Mengen angelieferten Weizens und durch die Verringerung der Spannen zwischen den einzelnen Qualitätsstufen derartige Vorteile, daß sie den Getreideverkauf durch den Pool dem risikoreichen Verkauf durch den privaten Handel stets vorziehen werden. Nur der kapitalkräftige und marktkundige Farmer kann bei geschickter Wahl des Verkaufszeitpunktes unter Umständen mehr erzielen als der Pool ihm bieten kann, dieser Farmertyp dürfte aber auch jetzt schon im Pool schwach vertreten sein.

[32]) Der Saskatchewan Pool hat 15—20 000 Mitglieder, welche die englische Sprache entweder überhaupt nicht oder nur sehr unvollkommen beherrschen. Er verteilt Poolliteratur in fünf verschiedenen Sprachen.
Vgl. Proc. of the First Int. Conference, Regina 1928. S. 119.

Literaturverzeichnis.

Aereboe, Hansen u. Römer: Handbuch der Landwirtschaft. Berlin 1930. Bd. 1. XI. A. Hanau und N. Jasny: Die Märkte der wichtigsten landwirtschaftlichen Produkte.

O. E. Baker: Agricultural Regions of North America. In „Economic Geography". Vol. 4. 1928.

J. D. Black: Agricultural Reform in the United States. New York 1929.

J. F. Booth: Cooperative Marketing of Grain in Western Canada. U. S. Dep. of Agriculture. Technical Bulletin Nr. 63. Washington 1928.

— Cooperative Marketing of Grain in the United States and Canada. In „Journal of Farm Economics". Vol. 10, Nr. 3. 1928.

Th. Brinkmann: Aus dem Betrieb und der Organisation der amerikanischen Landwirtschaft. Berlin 1927.

Canadian Cooperative Wheat Producers Limited. Directors' Report 1927/28. Directors' Report 1928/29.

The Canada Grain Act. Department of Trade and Commerce. Ottawa 1925.

Canadian Grain Trade Year Book. W. Sanford Evans Statistical Service. Winnepeg 1928.

Ch. L. Christensen: Farmers' Cooperative Associations in the United States. U. S. Dep. of Agriculture Circular Nr. 94. Washington 1929.

Census of Saskatchewan, Manitoba, Alberta 1926. Canada Dominion Bureau of Statistics. Ottawa 1928.

F. E. Clark: Principles of Marketing. New York 1927.

R. H. Elsworth: Agricultural Cooperative Associations Marketing and Purchasing 1925. U. S. Dep. of Agr. Technical Bulletin Nr. 40. Washington 1928.

R. B. Forrester: Report upon Large-Scale Co-operative Marketing in the U. S. A. Ministry of Agriculture and Fisheries Economic Series Nr. 4. London 1925.

A. Gockel: Die Landwirtschaft in den Prärieprovinzen Westkanadas. Berlin 1928.

Th. Hammat: Factors in Marketing Wheat. U. S. Dep. of Commerce. Washington 1927.

L. S. Hulbert: Legal Phases of Cooperative Associations. U. S. Dep. of Agr. Dep. Bull. Nr. 1106. Washington 1923.

H. A. Innis: The Hudson Bay Railway. In „The Geographical Review". Vol. 20, Nr. 1. 1930.

N. Jasny: Der kanadische Getreidepool. In „Wirtschaftsdienst", Hamburg, Nr. 6. 1929.

— Die Jahresabrechnung des Getreidepools. In „Wirtschaftsdienst", Hamburg, Nr. 4. 1930.

— Stabilisierung der Getreidepreise. In „Wirtschaftsdienst", Hamburg, Nr. 49. 1928.

— Die neuzeitliche Umstellung der überseeischen Getreideproduktion und ihr Einfluß auf den Weltmarkt. Vierteljahrshefte zu Konjunkturforschung. Sonderheft 16. Berlin 1930.

O. B. Jesness: The Cooperative Marketing of Farm Products. Philadelphia 1923.
G. Livingston u. K. B. Seeds: Marketing Grain at Country Points. U. S. Dep. of Agr. Bull. N. 558. Washington 1917.
A. W. Mackay u. W. J. Kuhrt: Management Problems of Cooperative Associations Marketing Fruits and Vegetables. U. S. Dep. of Commerce, Bulletin 1414. 1926.
R. Magill: Grain Inspection in Canada. Department of Trade and Commerce, Bulletin 1414. 1926.
E. G. Nourse: The Legal Status of Agricultural Cooperation. New York 1927.
H. S. Patton: Grain Growers' Cooperation in Western Canada. Harvard Economic Studies Vol. 32. Cambridge 1928.
— The Market Influence of the Canadian Wheat Pool. In „Journal of the American Statistical Association", March 1929.
— Canada's Advance to Hudson Bay. In „Economic Geography" 1929, Nr. 3.
Pooling Alberta's Wheat. Hrsg. Alberta Cooperative Wheat Producers Limited, Calgary, Alberta 1928.
Proceedings of the Second International Cooperative Wheat Pool Conference. Kansas City, Missouri, Mai 1927.
— of the First International Pool Conference which includes the Third Int. Wheat Pool Conference. Regina, Saskatchewan Juni 1928.
Report of the Board of Grain Commissioners für Canada. Dep. of Trade and Comerce, Ottawa.
— on the Grain Trade of Canada. Dominion Bureau of Statistics, Ottawa.
— of the Federal Trade Commission on the Grain Trade. Vol. I—VII. Washington 1920—1925.
— of the Royal Grain Inquiry Commission. Ottawa 1925.
H. Schumacher: Die Organisation des Getreidehandels in den Ver. Staaten. In „Weltwirtschaftliche Studien". Leipzig 1911.
J. G. Smith: Organized Produce Markets. London 1922.
J. A. Stevenson: Aussichten der Landwirtschaft in Canada. Berichte über Landwirtschaft, N. F. Bd. 1. S. 201.
Die kanadischen Weizenverkaufsgenossenschaften. Int. Landwirtschaftliche Rundschau. 18. Jhrg. Nr. 9. Rom 1927.
„Wheat Studies" of the Food Research Institute, Stanford University, California. Vol. I, Nr. 8 Juli 1925: Canada as a Producer and Exporter of Wheat.

Zeitschriften:

Western Producer, Saskatoon.
Deutsche Getreidezeitung, Berlin.
Wirtschaftsdienst, Hamburg.

Lebenslauf.

Am 8. November 1897 wurde ich als Sohn des Arztes Dr. Heinrich Schweigmann zu Busendorf in Lothringen geboren. Ich besuchte das Lyzeum in Metz und nach Kriegsausbruch das Realgymnasium in der Klosterstraße in Düsseldorf. Im Januar 1916 trat ich als Fahnenjunker beim bayerischen Inf.-Regt. Nr. 4 in Metz ein. Am 9. April 1917 geriet ich in der Schlacht bei Arras in englische Kriegsgefangenschaft. Nach meiner Rückkehr studierte ich in München, Hamburg und Berlin. Im Jahre 1925/26 war ich als deutscher Austauschstudent an der Yale University in New Haven Conn. U. S. A. In den Jahren 1923/24 und 1927/28 war ich als Redakteur an der vom Hamburgischen Weltwirtschafts-Archiv herausgegebenen Zeitschrift „Wirtschaftsdienst" tätig. Eine einjährige Assistententätigkeit bei Herrn Geh.-Rat Professor Dr. Aereboe gab mir Gelegenheit zur Ausarbeitung der vorliegenden Dissertation. Am 11. Dezember 1930 legte ich vor der Philosophischen Fakultät die mündliche Promotionsprüfung ab.